recicla mais

ano 13 | nº 142 | out 2013

Cartuchos vazios, o fio da meada

Cartuchos vacíos, el hilo de los acontecimientos

boletim técnico
Remanufatura dos cartuchos de toner HP Laserjet Pro 200 M 251/276 – parte 1
maisimpressão
MPS – Sua empresa está preparada?

boletín técnico
Remanufactura los cartuchos de tóner HP Laserjet Pro 200 M251/276 – parte 1
másimpresión
MPS – ¿Su empresa está preparada?

É SUA INDÚSTRIA,
VAMOS TOMÁ-LA DE VOLTA!
Static Control tem uma longa história de apoio a indústria de remanufatura genuína e está lutando contra a invasão dos compatíveis novos.
Quer Juntar-se a Luta?
Contacte o seu representante de vendas en Static Control para discutir como podemos ajudá-lo a ter sucesso sem compatíveis novos.
WIN
Brasil
World Imaging Network
+55 (11) 3429 0750
contato@winbrasil.com
USA
World Imaging Network
+1 863 675 2666
win@win-solution.com
NGS
Chile
NGS
+56 (2) 595 3200
hugo.fuentes@ngs.cl
Perú
NGS
+51 1441 4111
hugo.fuentes@ngs.cl
Colombia
Componentes de Colombia S.A.
+57 1 691 23 36
aramirez@acomponentescolombia.com
Ecuador
Componentes De Ecuador S.A
+593 69737982
llennyal@hotmail.com

Se você encontrar um produto Static Control em compatíveis novos,
por favor, entre em contato conosco imediatamente em
www.scc-inc.com/bewareclones-pt.
Static Control SÓ vai vender para remanufaturadores de cartuchos originais. Nós não vamos vender para os fabricantes/ clonadores de compatíveis novos de tinta e laser.
Estamos com você!
Static Control®
www.scc-inc.com
www.scceurope.co.uk
Contato no mundo: +1 919 774 3808 • Europa: +44 118 923 8800 • Asia: +852 2427 6011
TRASCOPIER
Argentina
Trascopier SA
+54 11 6344 0000
walter@trascopier.com.ar
Lago Print
Venezuela
Lago Print, C.A.
+58 261 7593378
lagoprintpsi@gmail.com
cad toner
México
CAD Toner, SA de CV
+52 818 130 5305
01 800 223 5463
contacto@cadtoner.biz
© Static Control Components, Inc. Todos os direitos reservados. O SCC e Odyssey são marcas registradas da Static Control Components, Inc.
Todas as outras marcas ou nomes de produtos são marcas comerciais ou marcas registradas de suas respectivas empresas.

Ou você usa insumos WIN ou vão falar mal de você.

A WIN garante qualidade constante de impressão. Por que escolher outra marca?

Os insumos WIN contam com a qualidade e a tecnologia da American Ink Jet e da Static Control, referências mundiais na indústria de remanufatura.

Garantia de bons negócios para você e satisfação para seus clientes.

INSUMOS PARA CARTUCHOS DE TONER: Toner black • Toner universal hiper black • Toner colorido • MICR toner • Chip para laser • Cilindro • Lâmina de limpeza • Lâmina dosadora • Lâmina recovery • Lacre • Luva do rolo magnético • PCR • Peças e acessórios para cartuchos • Máquinas e ferramentas para reciclagem • INSUMOS PARA CARTUCHOS DE TINTA: Tinta black dye • Tinta black pigmentada • Tinta color • Chips para InkJet • INSUMOS PARA IMPRESSORAS DE GRANDES FORMATOS: Tinta dye • Tinta pigmentada • Tinta eco-solvente • Chips • Mídias • CARTUCHOS COMPATÍVEIS ESATTO.

Brasil · 11 3429-0750 - USA · 863 675-2666
winbrasil.com - contato@winbrasil.com

Mais informações aqui.
twitter.com/insumoswinbr
facebook.com/insumoswinbr

Distribuidor Exclusivo:

Static Control®

AMERICAN INK JET CORPORATION

esatto

REVENDAS ESPECIALIZADAS / PRONTA ENTREGA

Belo Horizonte/MG: Casa do Toner (31) 3357-5017 | **Porto Alegre/RS:** Supplycenter Distribuidora (51) 3072-7405 (51) 3072-7406
Recife/PE: Mr. Printers (81) 3227-0492 | **Rio de Janeiro/RJ:** DGART (21) 2206 1999 | **Salvador/BA:** Insumos Express (71) 3240-8801
São Paulo/SP: Full Printer (11) 2225-1114.

Workshop No.1-3

www.**retechdobrasil**.com.br
www.**retech**.com.hk

CENTRAL DE VENDAS
11 4822 3930

RETECH

IMPORTADA E DISTRIBUÍDA PELA US COMERCIAL

- Staff: 600
- Experience: 12 years
- Business Type: Manufacturer
- Product: Specializing in toner cartridge
- Market positioning: For high-end market
- Quality: OEM equivalent performance

- Ranking: Top 3 in China and top 19 worldwide since 2007
- Factory: Over 20,000 sq.m.
- Monthly Capacity: 500000 pieces
- Defective Rate: Less than 1% absolutely
- After service: One by one replacement/credit note/compensate rebuilding cost

QUALIDADE GARANTIDA PELA US COMERCIAL

us comercial

DISTRIBUIDORA MULTIMARCAS

editorial

Novidade, nosso combustível
Grande parte das pequenas e médias empresas considera que, nos próximos 12 meses, os negócios na América Latina crescerão em até 62% comparados a 2012. Mais do que isso, seus executivos acreditam que suas empresas estão melhores hoje do que há um ano. O resultado faz parte do Business Monitor Latin America, da UPS/ TNS Gallup, pesquisa feita no primeiro semestre deste ano. Assim, percebemos que o sentimento de otimismo perdura no ambiente empresarial. Nós, de nossa parte, também acreditamos que faz parte da personalidade empresarial brasileira: perseverar. E usar a criatividade para enfrentar problemas. É o que vem acontecendo conosco há 12 anos e mais especificamente há duas edições. É sempre assim, uma ideia surge e só sossega até que se transforme em algo concreto, neste caso, em páginas com um assunto específico, o outsourcing. Pela segunda vez, publicamos a seção Mais Impressão, exclusiva para assuntos de Outsourcing / MPS. É novidade fresquinha e esperamos que gostem. Mais do que isso, esperamos que aproveitem as informações, que mandem sugestões e críticas. E não se esqueçam de marcar em suas agendas, Reciclamais South American Expo 2014, de 9 a 11 de junho, no mesmo local, Expo Center Norte, Pavilhão Amarelo. Nos encontramos lá!

Boa leitura!

Cecília Borges - Editora
cecilia@reciclamais.com

P.S.: se a sua empresa adquiriu um novo equipamento ou se está lançando um produto ou serviço, conte para a gente, e-mail: reciclamais@reciclamais.com, ou por telefone: 55 (11) 3814-0227. Participe, a revista é sua, ajude a fazê-la cada vez melhor!

Novedad, nuestro combustible
Gran parte de las pequeñas y medianas empresas considera que, en los próximos 12 meses, los negocios en América Latina crecerán hasta el 62% comparando con 2012. Más que eso, los ejecutivos piensan que sus empresas están mejor hoy que hace un año. El resultado forma parte del Business Monitor Latin America, de UPS/ TNS Gallup, investigación hecha en el primer semestre de este año. Así, vemos que el sentimiento de optimismo perdura en el ambiente empresarial. De nuestra parte, también creemos que forma parte de la personalidad empresarial brasileña: o sea, perseverar. Y usar la creatividad para enfrentar problemas. Es lo que viene aconteciendo con nosotros hace 12 años y más especificamente hace dos ediciones. Es siempre así, surge una idea y no para hasta que se transforme en algo concreto, en este caso, en páginas con un asunto específico, el outsourcing. Por segunda vez, publicamos la sección Más Impresión, exclusiva para asuntos de Outsourcing / MPS. Es novedad, fresquita y esperamos que les guste. Más que eso, esperamos que aprovechen las informaciones, que manden sugerencias y críticas. Y no se olviden de programar sus agendas, Reciclamais South American Expo 2014, del 9 al 11 de junio, en el mismo local, Expo Center Norte, Pabellón Amarillo. ¡Nos encontramos allí!

¡Buena lectura!

Cecília Borges - Editora
cecilia@reciclamais.com

P.S. si su empresa adquirió un nuevo equipamiento o si está presentando un producto o un servicio nuevo, cuéntenos, e-mail: reciclamais@reciclamais.com, o por teléfono: 55 (11) 3814 0227. ¡Participe, la revista es suya, ayúdenos a hacerla cada vez mejor!

reciclamais

Reciclamais Publicações Técnicas Ltda
Av. Rebouças, 3084 cj 22
05402-600 São Paulo SP Brasil

Dagoberto Caldas Marques Filho
[publisher]
Cecília Borges Teixeira
[editora] mtb 19229
Fernanda Marinho
[marketing]
Simone Gil Santos
[administração]
Joaquim Rodil Ferreira
[arte]

Colaboradores
Adriana Rodríguez
[tradução]
Rafaek Novak
[tradução]

Agradecimentos
Febreci
Kevin DeYoung
Leandro Ramos
Recharger Magazine
Sebrae-SP
Tricia Judge
US Comercial

Como contatar a Reciclamais
E-mail: reciclamais@reciclamais.com
Fax: 55 (11) 3814 0227
Cartas:
Av. Rebouças, 3084 cj 22
05402-600 São Paulo SP Brasil

Por motivo de espaço ou clareza, cartas e e-mails poderão ser publicados de forma reduzida.
Para publicação as mensagens devem ter nome e endereço completos.

Assinaturas
Pedidos de assinaturas, mudança de endereço, telefone e/ou atualização de dados deverão ser feitas através de nosso site: www.reciclamais.com

Anúncios
Anuncie na Reciclamais e divulgue seu produto no Brasil e em toda a América Latina.
E-mail: reciclamais@reciclamais.com
Fone: 55 (11) 3814 0227

Publicação mensal, distribuição gratuita por tempo indeterminado

Os artigos assinados são de responsabilidade do autor e não traduzem necessariamente a opinião da revista. Sua publicação atende ao propósito de estimular o debate e reflexão sobre as diversas tendências do mercado. Os anúncios publicitários são de responsabilidade dos anunciantes.

Los artículos firmados son responsabilidad del autor y no trasmiten la opinión de la Revista. Su publicación tiene el propósito de estimular el debate y reflexionar sobre las diversas tendencias del mercado. La publicidad es responsabilidad del anunciante.

Vocês pediram...
a JADI Desenvolveu!

O LANÇAMENTO MAIS ESPERADO DO ANO

EXCLUSIVO NA CANAL VERDE

CanalVerde
Suprimentos para Impressão

Distribuidora Oficial

TONER JADI JLT-03 PLUS

QUALIDADE GARANTIDA

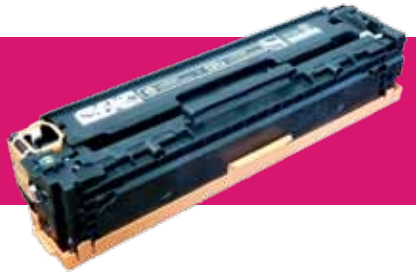
JADI®
A World-Class Toner Manufacturer

- O Toner mais completo do mercado
- Atende a uma vasta compatibilidade de impressoras
- Excelente qualidade nos cartuchos 285A/435/436
- Fabricado com resina própria JADI

* Fotos meramente ilustrativas.

canalverde.com | facebook.com/canalverde | @canalverdesup | blogdacanal.blogspot.com | youtube.com/videosdacanal
São Paulo 11 2139 2100 | **Maringá** 44 3046 9050

recicla mais



boletim boletín
12 **Remanufatura dos cartuchos de toner HP Laserjet Pro 200 M 251/276 – parte 1**
Remanufactura los cartuchos de tóner HP Laserjet Pro 200 M251/276 – parte 1

capa tapa
34 **Cartuchos vazios, o fio da meada**
Cartuchos vacíos, el hilo de los acontecimientos

radarmais radarmás
38 **Benefícios ambientais: a verdade sobre as preocupações dos clientes – parte 1**
Beneficios ambientales: la verdad sobre la preocupación de los clientes – parte 1

maisimpressão másimpresión
46 **Fornecedores de MPS, perguntem a si mesmos: Qual é realmente seu negócio?**
Proveedores de MPS, pregúntense a sí mismos: ¿Cuál es realmente su negocio?

54 **MPS – Sua empresa está preparada?**
MPS – ¿Su empresa está preparada?

seções secciones

58 coluna_sebrae
O que as franquias procuram nos franqueados

59 **panorama da reciclagem**
notícias sobre reciclaje

61 informativo febreci

crônica crónica
62 **Vida alheia**
Vida ajena

65 **agenda**
agenda

curtas cortas
33 **Microsoft detalha o gerenciamento de impressora no Windows 8**
Microsoft explica con detalles el funcionamiento de la impresora en Windows 8

63 **Ondata lança MPS Infinity**
Ondata presenta MPS Infinity

64 **Mitsubishi Imaging implanta estoque de apoio**
Mitsubishi Imaging implanta estock de apoyo

64 **Nova impressora da Canon apresenta números impressionantes**
Nueva impresora de Canon presenta números impresionantes

66 **Samsung, nova linha de impressoras**
Samsung, nueva línea de impresoras

MIZINK®

Cores com alta definição

Grande durabilidade

Preço acessível

Tinta da Coreia

Galões de 20L

Garrafas de 1L

Garrafas de 500ml

Frascos de 100ml

Distribuidores Autorizados:

Print+ A IMPRESSÃO QUE FICA
Contato: (83) 4009-3939

IBILOSER
Contato: (11) 2533-1137

Autorizada no Rio de Janeiro
SKS DISTRIBUIDORA
Contato: +55 21 2567-5752
+55 21 2567-5696

Fares Print
Distribuidor autorizado Deskjet
Contato: +55 27 3042-8812

MJ
Contato: (92) 3308-9091

MIZINK®

Tel: (011) 3228-2238 / (011) 3313-2958 Fax: (011) 3228-2238
www.mizink.com

MiTec
IMPORTADORA EXCLUSIVA DE PRODUTOS MIZINK

Remanufatura dos cartuchos de toner **HP Laserjet Pro 200 M 251/276** – parte 1

Remanufactura los cartuchos de tóner HP Laserjet Pro 200 M251/276 – parte 1

Este boletim foi enviado por Mike Josiah e equipe técnica da UniNet. Contém orientações sobre o trabalho com os cartuchos de toner HP Laserjet Pro 200 M251/276

Introduzida no mercado pela primeira vez em agosto de 2012, a série de impressoras laser a cores HP LaserJet Pro 200 M251/M276 (série 131) tem como base um motor com capacidade para imprimir 14 ppm em preto, 14 ppm em cores, para 600 DPI. A série de cartuchos 131é do tipo tudo em um, que consiste em uma câmara de alimentação, cilindro e câmara de resíduos. Estas máquinas usam um sistema em linha ou de passo único. É basicamente de forma retangular, que vem com um selo de toner e uma tampa que se coloca sobre a parte inferior para proteger o cilindro (ver fotografia acima).

Introducidas al mercado por primera vez en agosto del 2012, la serie de impresoras láser a color HP LaserJet Pro 200 M251/M276 (serie 131) están basadas en un motor con capacidad de imprimir 14-ppm negras, 14-ppm a color, a 600-DPI. La serie de cartuchos 131 son del tipo todo-en-uno, que consiste en una cavidad de suministro, cilindro y cavidad de desperdicio. Estas máquinas utilizan un sistema en-línea o de paso-único. Es básicamente de una forma rectangular que viene con un sello de tóner y una cubierta que se coloca a lo largo de la parte inferior para proteger el cilindro (vea la foto arriba).

Este boletín fue elaborado por Mike Josiah y su equipo técnico de UniNet. Contiene orientaciones sobre el trabajo con los cartuchos de tóner HP Laserjet Pro 200 M251/276

A máquina Pro 200 M276 é multifuncional e pode imprimir, copiar, escanear e enviar fax. A primeira página se imprime em menos de 18,5 segundos (preto) e menos de 19 segundos (cor).

Até agora existem poucas máquinas que são baseadas neste motor

- LaserJet Pro 200 M251nw
- LaserJet Pro 200 MFP M276n
- LaserJet Pro 200 MFP M276nw

Os cartuchos usados nesta máquina são da série 131 A/X

- CF210A (Preto) ..... 1.600 páginas
- CF210X (High Yield Preto) ..... 2.400 páginas
- CF211A (Cyan)..... 1.800 páginas
- CF213A (Magenta) ..... 1.800 páginas
- CF212A (Amarelo)..... 1.800 páginas

As impressoras novas vêm com cartuchos iniciais preto e coloridos para 700 páginas, e os usuários ficarão sem toner rapidamente. Certamente haverá uma crescente demanda por cartuchos remanufaturados.

La máquina Pro 200 M276 es multifuncional que puede imprimir, copiar, escanear y enviar faxes. La primera página se imprime en menos de 18.5 segundos (negra) y menos de 19 segundos (color).

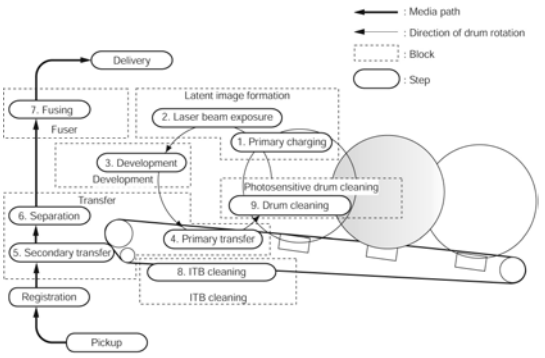
Hasta ahora existen pocas máquinas que se basan en este motor

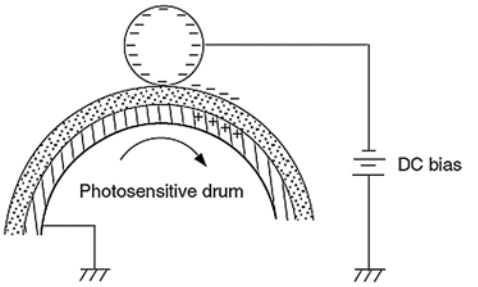
- LaserJet Pro 200 M251nw
- LaserJet Pro 200 MFP M276n
- LaserJet Pro 200 MFP M276nw

Los cartuchos usados en esta máquina son de la serie 131 A/X

- CF210A (Negro) .....1,600 páginas
- CF210X (Alto Rendimiento Negro) .....2,400 páginas
- CF211A (Cian) .....1,800 páginas
- CF213A (Magenta) .....1,800 páginas
- CF212A (Amarillo) .....1,800 páginas

Las impresoras nuevas vienen con cartuchos iniciales negro y a color para 700 páginas, así que los usuarios se quedaran sin tóner muy rápido, ¡Seguramente habrá una demanda creciendo rápidamente para los cartuchos remanufacturados.





Teoria da impressão a cores HP Pro 200

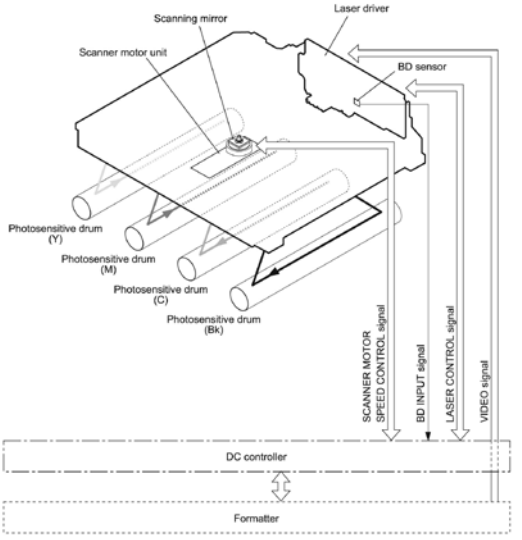
O processo de impressão dos cartuchos de toner coloridos ocorre em uma série de passos ou etapas. Para o propósito deste artigo serão chamadas etapas.

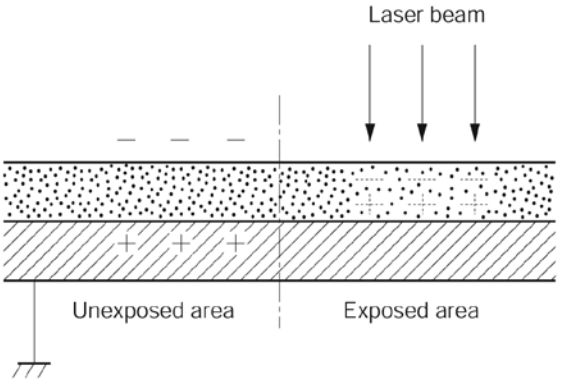
Na primeira fase do processo de impressão, o rolo de carga primária (PCR) coloca uma voltagem DC Bias negativa de maneira uniforme sobre a superfície do cilindro OPC. A quantidade de voltagem DC Bias negativa colocada no cilindro é controlado pela intensidade da impressora.

Teoría de impresión a color HP Pro 200

El proceso de impresión de los cartuchos de tóner a color sucede en una serie de pasos o etapas. Para el propósito de este artículo serán llamadas etapas.

En la primera etapa del proceso de impresión; el rodillo de Carga Primaria (PCR) coloca un voltaje DC Bias negativo de manera uniforme en la superficie del cilindro OPC, la cantidad de voltaje DC Bias negativo colocado en el cilindro es controlado por la intensidad de la impresora.





Na segunda etapa, o feixe de laser é disparado para um espelho rotativo (chamado escâner). Ao girar o espelho, o feixe de laser é refletido em uma série de lentes de focagem.

Em seguida, o laser atinge a superfície do cilindro, reduzindo a carga negativa e deixando uma imagem eletrostática latente no cilindro. As áreas que não foram atingidas pelo laser mantêm uma elevada carga negativa.

En el segunda etapa, el haz de láser es disparado a un espejo giratorio (llamado escáner). Al girar el espejo, el haz de láser es reflejado en una serie de lentes de enfoque.

Entonces el láser alcanza la superficie del cilindro reduciendo la carga negativa y dejando una imagen electroestática latente en cilindro. Las áreas que no fueron alcanzadas por el láser mantendrán una carga negativa alta.

A **QUÍMICA** *Perfeita*

REMANUFATURE

Usando ***Toner*** *e* ***Cilindro*** *Desenvolvidos em Conjunto,* **DIRETO** *de* **UM ÚNICO FABRICANTE**

GARANTA AO SEU CLIENTE UMA QUALIDADE TOTAL!

Ótima Densidade • Melhor Rendimento • Excelente Fusão no Papel
Fundo Limpo • Cores Similares ao Original
Menor Desgaste das Peças Críticas do Cartucho • Melhor Definição de Linhas e Pontos

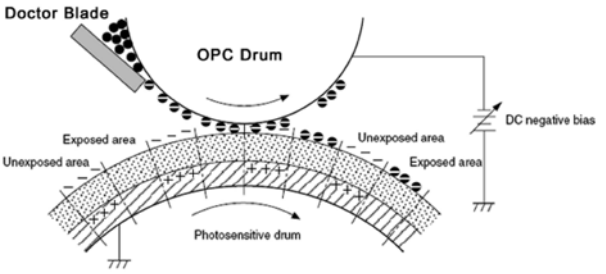
Visite nossa página em português **www.fgimaging.com/pt/**

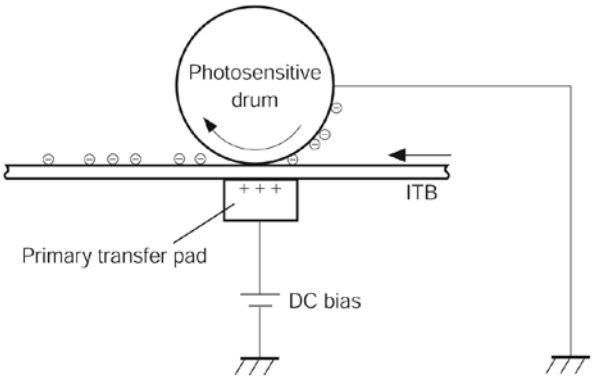
FUTURE GRAPHICS
A Division of Mitsubishi Kagaku Imaging Corporation

Distribuidor no Brasil:
TWU
BRASIL
Fone/Fax: +55 11 5524.8000
twu@twu.com.br

Representante Comercial:
DMZ
Global Connection
BRASIL
+55-11-2356-9976 / +55-11-7844-5794
daniel@dmzconnection.com

© 2001 – 2013, Mitsubishi Kagaku Imaging Corporation nome comercial Future Graphics. A Future Graphics é um distribuidor de suprimentos e produtos compatíveis para equipamentos para impressão. Os produtos distribuidos por Future Graphics não são iguais aos dos fabricantes originais, assim como não existe nenhuma afiliação ou patrocínio entre Future Graphics e os fabricantes originais. As marcas registradas são de propriedad de seus respectivos proprietários e são utilizadas aqui somente para fins descritivos.





A terceira etapa, ou etapa de desenvolvimento é quando o toner é revelado pelo cilindro na seção de revelador (ou câmara de fornecimento), a qual contém as partículas de toner. A etapa de desenvolvimento é composta por dois passos: a carga de toner e o revelador. O processo de carga do toner consiste em que a lâmina de fornecimento de toner gire dentro da cavidade. Durante a rotação, o atrito causa um potencial negativo que revela o toner. Além disso, um rolo de esponja de carga de toner coloca uma voltagem negativa no toner. Estas duas cargas asseguram uma carga uniforme no toner.

Uma vez que o toner está devidamente carregado, o toner irá revestir o rolo revelador. O toner será mantido no rolo por outra carga de voltagem DC Bias negativa. Esta voltagem é controlada pela função de densidade da impressora, e faz com que mais ou menos toner seja atraído para o rolo revelador. Isto fará com que aumente ou diminua a densidade da impressão. A quantidade de toner sobre o rolo revelador é controlada pela lâmina dosificadora, que pressiona de maneira constante o toner no rolo. Na medida em que as superfícies expostas do cilindro OPC se aproximam do rolo revelador, as partículas de toner são atraídas para a superfície do cilindro, devido ao potencial oposto de voltagens de toner e as áreas expostas do cilindro OPC.

A quarta etapa é de "transferência primária". Aqui é onde existem grandes diferenças entre as impressoras monocromáticas e as outras impressoras a laser: A almofada de transferência (não um rolo, neste caso), que está localizada no lado oposto de cada cilindro OPC, coloca uma carga DC Bias positiva na parte de trás da ITB ou na correia de transferência de imagem. Cada cartucho tem uma almofada de transferência separada, a imagem é transferida do cilindro para a correia ITB. Este processo se repete para cada um dos cartuchos de cores, na seguinte ordem: amarelo, magenta, ciano e preto. Ao mesmo tempo o papel se move entre o rolo de transferência secundária e a correia ITB. Quando a ITB passa o rolo de transferência secundária, a carga positiva é recoletada e o toner com carga negativa é arremessado da correia ao papel.

La tercera etapa o etapa de revelado es cuando el tóner es revelado por el cilindro en la sección de revelado (o cavidad de suministro) la cual contiene las partículas de tóner. La etapa de revelado está formada por dos pasos: la carga de tóner y el revelado. El proceso de carga de tóner consiste en que la cuchilla de suministro de tóner gira dentro de la cavidad. Mientras gira, la fricción causa un potencial negativo que revela el tóner. Además, un rodillo de esponja de carga de tóner coloca un voltaje negativo en el tóner. Estas dos cargas aseguran una carga uniforme en el tóner.

Una vez que el tóner está cargado apropiadamente, el tóner cubrirá el rodillo revelador. El tóner será mantenido en el rodillo revelador por otra carga de voltaje DC Bias negativo. Este voltaje es controlado por la función de densidad de la impresora, y causa que más o menos tóner sea atraído al rodillo revelador, esto causará que se incremente o disminuya la densidad de la impresión. La cantidad de tóner en el rodillo revelador es controlada por la cuchilla dosificadora, la cual presiona para mantener de manera constante el tóner en el rodillo. En la medida que las áreas expuestas del cilindro OPC se acercan al rodillo revelador, las partículas de tóner son atraídas a la superficie del cilindro debido al potencial opuesto de los voltajes del tóner y las áreas expuestas del cilindro OPC.

La cuarta etapa es la etapa de "transferencia primaria." Aquí es donde existen enormes diferencias entre las impresoras monocromáticas y las otras impresoras láser: La almohadilla de transferencia (no es un rodillo en este caso), que está ubicada en el lado opuesto de cada cilindro OPC, coloca una carga DC Bias positiva en la parte de atrás de la ITB o cinta de transferencia de imagen. Cada cartucho de tóner tiene una almohadilla de transferencia por separado; la imagen es trasferida del cilindro a la cinta ITB. Este proceso es repetido para cada uno de los cartuchos de colores en el siguiente orden; amarillo, magenta, cian y negro. Al mismo tiempo, el papel se está moviendo entre el rodillo de transferencia secundario y la cinta ITB. Cuando la cinta ITB pasa el rodillo de transferencia secundario, la carga positiva es recolectada, y el tóner con carga negativa es arrojado de la cinta al papel.

Estamos cada vez mais próximos de você

Você não precisa mais comprar insumos para remanufatura só em São Paulo: toda nossa linha de produtos também está disponível nas nossas **Revendas Especializadas** em todo Brasil.

Vantagens que você só encontra nas Revendas Especializadas:

TESTE DE QUALIDADE

Algumas unidades possuem impressoras para efetuar testes de qualidade dos nossos produtos.

AMOSTRA GRÁTIS

Solicite sua amostra de toner Sortex e fique surpreso com nossa qualidade superior.

ENTREGA GRÁTIS

Consulte as condições para obter frete grátis para sua região.

PAGAMENTO DIFERENCIADO

Você pode parcelar suas compras no cartão de crédito! Consulte as condições.

ATENDIMENTO TREINADO

A equipe da Revenda é treinada especialmente para prover a você as nossas melhores soluções.

VISITE NOSSAS INSTALAÇÕES

A maioria das Revendas possuem estacionamento no local e estoque a pronta entrega.

UniNet

SUMMIT OPC Drums

Prime

sortex

NOSSOS ENDEREÇOS

ABC/SP
Performance
Rua Tiradentes, n.º 300
Bairro Santa Paula
Telefone:
(11) 4227-2547

BELÉM/PA
Toner+
Av.Duque de Caxias, 881
Bairro Marco
Belém/PA
Telefone:
(91) 3348-4281

BRASÍLIA/DF
InkData
CND 04, Lote 06,
Loja 01 e 02
Taguatinga
Telefone:
(61) 3435-4444

RECIFE/PE
Mr Printers
Rua João Ivo da Silva, n.º 205
Bairro Madalena
Telefone:
(81) 3227-0492

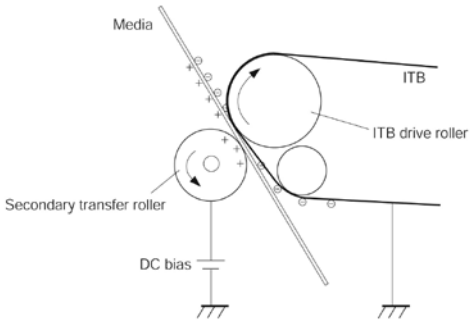
SALVADOR/BA
MultiJet
Av Paulo VI, n.º 1759
Bairro Pituba
Telefone:
(71) 3014-7373

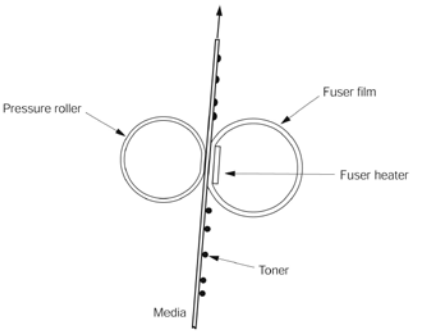
www.**uscomercial**.com.br

us comercial
DISTRIBUIDORA MULTIMARCAS

SÃO PAULO
11 4822 3930
vendas@uscomercial.com.br

MANAUS
92 3622 6822
vendas.manaus@uscomercial.com.br



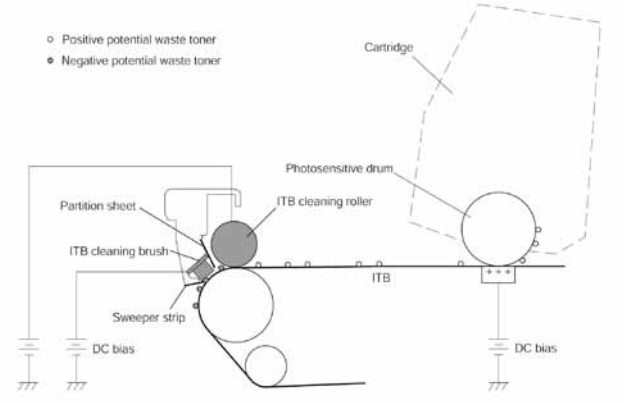


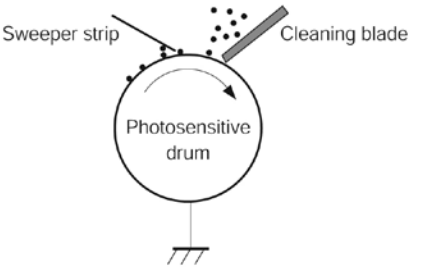
O papel se separa da correia ITB e quando está na parte superior de seu caminho, volta para baixo e começa o processo novamente. A carga estática na parte de trás do papel diminui com o eliminador de carga estática. Isso ajuda a estabilizar a alimentação do papel e também evita as manchas de toner (pontos), sob condições de baixa temperatura e baixa umidade.

Na quinta etapa, a imagem é fundida no papel através do conjunto do fusor. Este está formado por um conjunto de aquecimento superior e um rolo de pressão inferior. O rolo de pressão inferior pressiona a página sobre o conjunto de aquecimento superior, o qual derrete o toner no papel. Este conjunto de aquecimento é composto por uma manga flexível, com uma resistência de cerâmica no interior; este tipo de fusor conta com fusão "instantânea", sem tempo de espera, e de baixo consumo de energia.

El papel se separa de la cinta ITB, cuando la cinta está en parte superior de su camino, regresa hacia abajo y comienza el proceso de nuevo. La carga estática en la parte de atrás del papel disminuye con el eliminador de carga estática. Esto ayuda a estabilizar la alimentación del papel, y también previene las manchas de tóner (puntos), bajo condiciones de baja temperatura y baja humedad.

En la quinta etapa, la imagen es fusionada en el papel por medio del ensamble de fusión. El ensamble de fusor está formado por un ensamble de calentamiento superior y un rodillo de presión inferior. El rodillo de presión inferior presiona la página hacia el ensamble de calentamiento superior, el cual derrite el tóner en el papel. Este ensamble de calentamiento consiste de una manga flexible con una resistencia de cerámica en el interior, este tipo de fusor cuenta con fusión "instantánea" si tiempo de espera, y bajo consumo de electricidad.





Limpeza da ITB

A correia ITB é limpa tanto pelo rolo de limpeza da correia ITB como pela escova de limpeza da correia ITB. Tanto o rolo como a escova têm uma carga DC Bias positiva, o que coloca uma carga DC Bias positiva no toner residual. O toner residual ou de desperdício é recolhido pelo rolo OPC (devido à carga Bias positiva) e limpo do cilindro pela lâmina limpadora.

Limpeza do cilindro OPC

O cilindro é limpo depois que a imagem é transferida para o papel pela lâmina de limpeza. Esta parte do processo é padrão, a lâmina limpadora raspa o toner do cilindro, e a lâmina de recuperação a orienta para a câmara de resíduos.

Limpieza de la cinta ITB

La cinta ITB es limpiada tanto por el rodillo de limpieza de la cinta ITB y el cepillo de limpieza de la cinta ITB. Tanto el rodillo como el cepillo tienen una carga DC Bias positiva, lo cual coloca una carga DC Bias positiva en el tóner residual. El tóner residual o de desperdicio es recolectado por el cilindro OPC (debido a la carga Bias positiva) y limpiado del cilindro por la cuchilla limpiadora.

Limpieza del cilindro OPC

El cilindro es limpiado después que la imagen es transferida al papel por la cuchilla limpiadora. Esta parte del proceso es estándar; la cuchilla limpiadora raspa el tóner del cilindro, y la cuchilla recuperadora lo guía en la cavidad de desperdicio.

MINAS LASER

NÃO QUEREMOS ASSOMBRAR SUA IMPRESSÃO.

MAS SE O TONER NÃO FOR MINAS LASER...
DESISTE, PORQUE NÃO VAI FICAR BOM!

Matriz - BH (31) 3786-0232 | Filial - SP (11) 3569-2305

www.minaslaser.com.br facebook.com/minaslaser

Calibragem da impressora

No início de tudo isso está o processo de detecção do cartucho, a detecção do nível de toner e o ciclo de calibração. A impressora se autocalibra:

(A) quando a impressora é ligada (15 min),
(B) ao instalar um novo cartucho de toner, e
(C) após 48 horas de impressão.

A calibração envolve a impressão de um bloco sólido e meio-tom de cada cor na correia ITB. Quando as áreas impressas atingem a parte superior da correia, um sensor as detecta, mede a densidade e ajusta a impressora. O tempo de calibração é controlável pelo usuário.

As páginas de teste e solução de problemas do cartucho, bem como problemas menores da impressora serão abordados ao final deste artigo.

Ferramentas necessárias

- Aspirador aprovado para toner
- Uma pequena chave de fenda (tipo comum)
- Chave de fenda Phillips
- Pinças de ponta

Insumos necessários

- Toner novo de substituição para uso nas séries HP Pro 200
- Novo chip de substituição
- Cilindro novo
- Lâmina limpadora nova
- Rolo de alimentação de toner novo (opcional)
- PCR novo (opcional)
- Nova lâmina dosificadora (opcional)
- Tampa do cilindro
- Panos sem fiapos
- Graxa condutora

Calibración de la impresora

Al inicio de todo esto está el proceso de detección del cartucho, la detección del nivel de tóner, y el ciclo de calibración. La impresora se auto calibra:

(A) cuando la impresora es encendida (15 minutos),
(B) cuando se instala un cartucho de tóner nuevo, y
(C) después de 48 horas de imprimir.

La calibración consiste en imprimir un bloque sólido y medio tono de cada color en la cinta ITB. Cuando las áreas impresas llegan a la parte superior de la cinta, un sensor las detecta, mide la densidad y ajusta la impresora. El tiempo de calibración es controlable por el usuario.

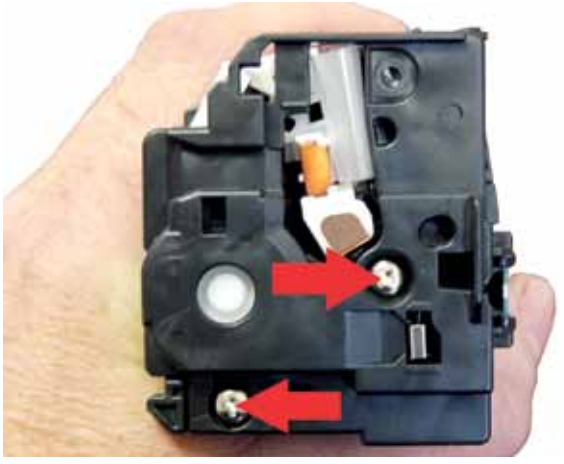
Las páginas de prueba y problemática del cartucho así como problemas menores de la impresora serán abordados al final de este artículo.

Herramientas requeridas

- Aspiradora aprobada para tóner
- Desarmador pequeño (tipo común)
- Desarmador cabeza Phillips
- Pinzas de punta

Insumos requeridos

- Tóner de reemplazo nuevo para uso en las series HP Pro 200
- Nuevo chip de reemplazo
- Cilindro nuevo
- Cuchilla limpiadora nueva
- Rodillo de alimentación de tóner nuevo (opcional)
- PCR nuevo (opcional)
- Cuchilla dosificadora nueva (opcional)
- Cubierta de cilindro
- Paños libres de pelusa
- Grasa conductiva



Coloque a etiqueta para cima e de frente para você, remova os dois parafusos da tampa lateral esquerda.

Coloque la etiqueta hacia arriba y hacia usted, remueva los dos tornillos de la cubierta lateral izquierda.

SUCESSO EM COLORIDOS

Sistemas de Imagens coloridos concebidos, projetados e fabricados para um ótimo desempenho

Static Control acredita que empresas e consumidores querem ter a capacidade de imprimir em cores com consistência de alta qualidade a um preço razoável. A indústria de remanufatura tem uma tremenda oportunidade em crescer na participação do mercado de cartuchos coloridos, atualmente este mercado é de apenas 5-6%, talvez ainda menos na América do Sul.

Ouvimos os nossos clientes e entendemos sua frustração na hora de produzir cartuchos coloridos. A consistente falta de qualidade, falhas e clientes insatisfeitos, levaram a perda de confiança e de negócios. É compreensível que o OEM ainda venda 95 a cada 100 cartuchos coloridos em todo o mundo. O OEM atinge esta alta qualidade e consistência através da utilização de um novo sistema de imagem que existe em cada cartucho. O mercado de remanufatura da América do Sul em breve estará posicionada para fazer o mesmo, e você terá a oportunidade de fornecer consistência e qualidade em cada cartucho que você vende.

Satisfaz seus clientes com impressões coloridos de alta qualidade.

Depois de anos e horas de pesquisa e desenvolvimento de nossos engenheiros, estamos liberando o primeiro completo sistema de imagens coloridos que possuem componentes da mais alta qualidade disponíveis para o mercado de remanufatura. Nossos sistemas de imagens coloridos são concebidos, projetados e fabricados para um melhor desempenho.

A equipe da Static Control é composta de engenheiros experientes e uma equipe de suporte técnico que irá ajudá-lo a ter sucesso em remanufatura de cartuchos coloridos na América do Sul. Entre em contato com um representante de vendas Static Control para saber mais.

Ed Swartz
Fundador e
Diretor Executivo
Static Control

Static Control®
www.scc-inc.com

Static Control **SÒ** vai vender para remanufaturadores de cartuchos originais. Nós não vamos vender para os fabricantes / clonadores de compatíveis novos de tinta e laser.

©Static Control Components, Inc. Todos os direitos reservados. Static Control e Odyssey são marcas registradas da Static Control Components, Inc.
Todos os outros marcas ou nomes de produtos são marcas ou marcas registradas de seus respectivos proprietários.

Remova a tampa lateral.

Remueva la cubierta lateral.

No lado direito, remova os dois parafusos...

En el lado derecho, remueva los dos tornillos...

...e a tampa lateral.

...y la cubierta lateral.

Tenha atenção, pois as duas metades começarão a se separar e o cilindro se soltará.

¡Tenga cuidado las dos mitades comenzaran a separarse y el cilindro se soltara!

Torre Brasil

ATENDEMOS TODO O BRASIL

(51) 3029 6174

Distribuidor Exclusivo
Laserteck
www.laserteckink.com

Seja uma revenda Torre Brasil e conheça as nossas vantagens

Papel glossy 240/180
Matt 108 / adesivo
Sublimação
A4 e A3

Laserteck

Bobinas Glossy
180 gsm
914 mm x 30 metros
610 mm x 30 metros

Laserteck

Tintas Ultra
Violeta e
Sublimática

Laserteck

Toner compatível
de alta qualidade
35 / 38 / 285
Universal

Laserteck

Máquinas
de Sublimação
Prensa de tecidos, pratos
e canecas

Laserteck

Máquinas
de Sublimação
Prensa de tecidos, pratos
e canecas

Laserteck

Linha Completa
de Bulk Ink
Linha T2 e faça
você mesmo

Laserteck

Tanques dos mais
diversos modelos
a partir de 60, 80, 100
200 e 500 ml

Laserteck

Cartuchos
Recarregáveis

Laserteck

Air Bag para todos
os modelos de
cartuchos

Laserteck

CILINDROS

Laserteck

SNAP
FILL

Laserteck

Cartuchos
Recarregáveis

Laserteck

Chip's com
Reset
*Vários modelos
disponíveis*

Válvula
Anti Refluxo

Venha conhecer nossa linha completa de produtos para sua revenda !

Onde você encontra tudo em um só lugar !

Rua Comendador Duval 399 - Porto Alegre - RS
comercial@torrebrasil.com - www.torrebrasil.com

Coloque a câmara de resíduos para baixo, remova o cilindro.

Coloque la cavidad de desperdicio hacia abajo, remueva el cilindro.

Remova o PCR. Limpe com seu limpador de PCR preferido e reserve.

Remueva el PCR. Limpie con su limpiador de PCR preferido, y coloque a un lado.

Remova os dois parafusos e a lâmina limpadora, como mostrado.

Remueva los dos tornillos y la cuchilla limpiadora como se muestra.

Lâmina limpadora e os parafusos removidos.

Cuchilla limpiadora y tornillos removidos.

FUJIKAN

CONHEÇA A ORIGEM DA NOSSA QUALIDADE

IORINT

ZHUHAI TOP-PRINT TECHNOLOGY CO.,LTD

Fabricante exclusivo da marca FUJIKAN

www.top-print.com.cn

- **ISO 9001**
- **ISO 14001**
- **CERTIFICAÇÃO STMC**

Visite nossas páginas oficiais nas redes sociais:

Televendas

(21) 2620-6565

www.fujikan.com.br

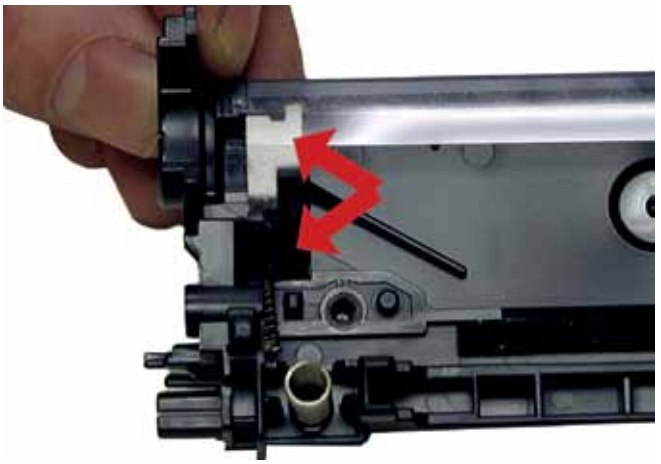
Remax Asia 2013

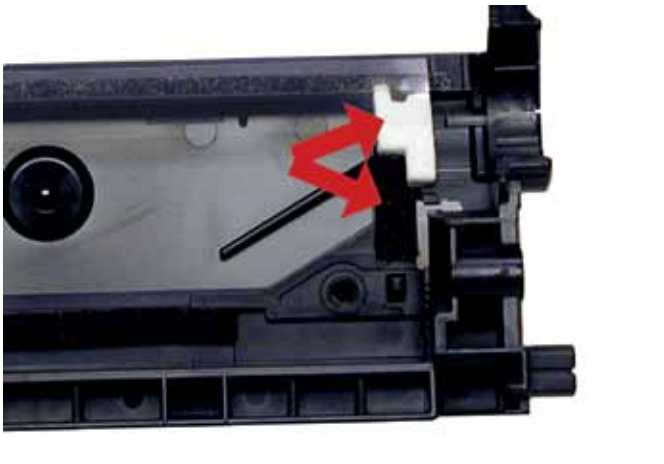
Zhuhai China

16-19 october

irecyclingtimes.com

STAND A-500



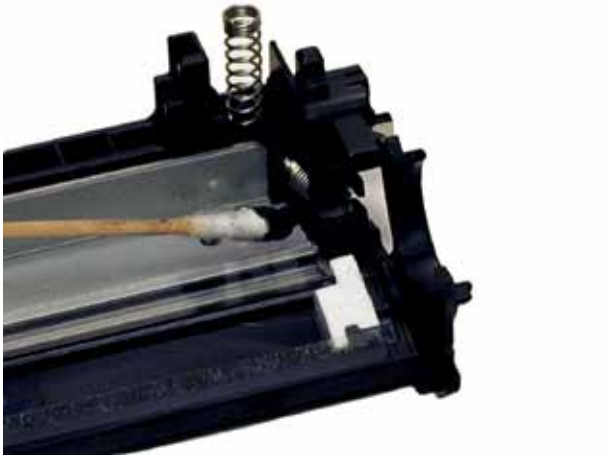


Limpe todo o toner residual da câmara.
Garanta que todos os selos estejam limpos.

Limpie todo el tóner de desperdicio de la cavidad.
Asegúrese que todos los sellos estén limpios.

Cubra a lâmina limpadora nova com seu lubrificante preferido e faça a instalação.
Coloque os dois parafusos.

Cubra la cuchilla limpiadora nueva con su lubricante preferido e instale.
Instale los dos tornillos.



Instale o PCR limpo.

Instale el PCR limpio.

Descubra os benefícios usando toners multifuncional!

Absolute® BLACK

TONER MULTIFUNCIONAL

PARA USO EM

SAMSUNG® MPT-MLU-1

APROVADO PARA VÁRIOS MODELOS

ML-1510	ML-2850	SCX-4750F
ML-1520	ML-2851	SCX-4824
ML-1610	ML-2855	SCX-4826
ML-1630	ML-3050	SCX-4828
ML-1631	ML-3051	SCX-5112
ML-1640	ML-3470	SCX-5115
ML-1710	ML-3471	SCX-5312
ML-1740	ML-3560	SCX-5315
ML-1750	ML-3561	SCX-5330
ML-1755	ML-3562	SCX-5530
ML-1910	ML-4050	
ML-1915	ML-4550	SF-560
ML-2010	ML-4551	SF-565
ML-2150		SF-5100
ML-2151	SCX-3200	SF-5800
ML-2152	SCX-3205	SF-650
ML-2240	SCX-4016	SF-830
ML-2250	SCX-4100	SF-835
ML-2251	SCX-4116	
ML-2252	SCX-4200	
ML-2450	SCX-4216	
ML-2510	SCX-4250	
ML-2525	SCX-4300	
ML-2550	SCX-4500	
ML-2551	SCX-4520	
ML-2552	SCX-4521F	
ML-2570	SCX-4600	
ML-2571	SCX-4623	
ML-2580	SCX-4720	

- Fórmula de toner Multiuso
- Solução de baixo custo
- Aprovado para o uso em mas de 80 modelos (ML/SCX/SF)
- Cilindros SuMMiT® garantido para 3 ciclos
- Funciona com componentes UniNet e OEM
- Fórmula de Poliester
- Garrafas de 1kg para fácil uso

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO:
US comercial
DISTRIBUIDORA MULTIMARCAS
Tel. + 5511-4822-3930 · www.uscomercial.com.br

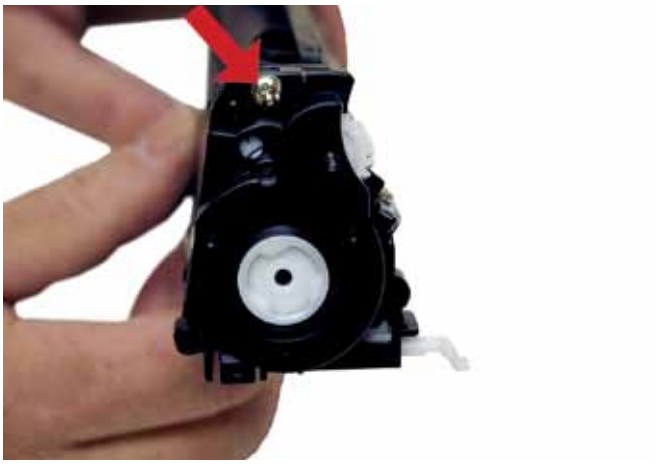
Entre em contato hoje mesmo com o seu gerente de vendas!

UniNet
www.uninetimaging.com/reciclamaismag

© 2013 UniNet Imaging Inc. Todos os nomes e material dos fabricantes pertencem aos seus respectivos proprietários. Nomes de marcas foram mencionados somente para mostrar compatibilidades.

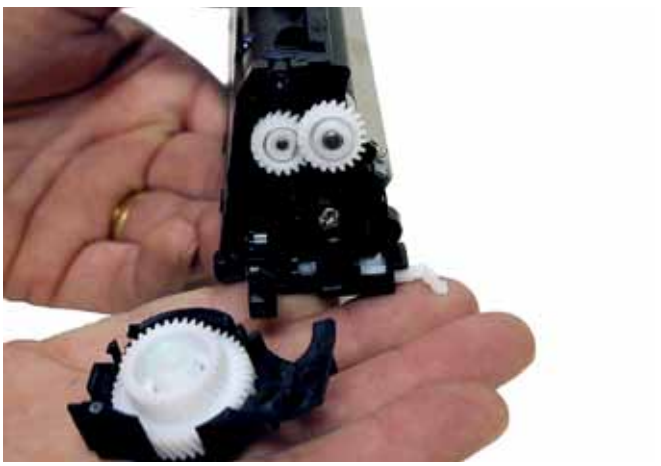
Certifique-se de colocar uma pequena quantidade de graxa condutiva no suporte do PCR.

Asegúrese de colocar una pequeña cantidad de grasa conductiva en el soporte del PCR.



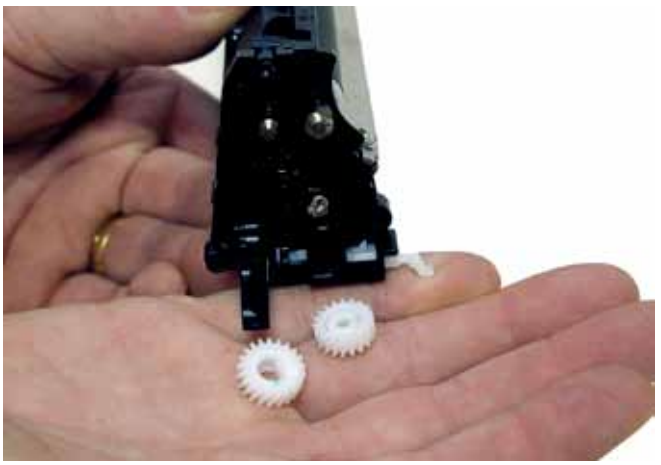
Na câmara de alimentação, remova os parafusos do lado da engrenagem / tampa lateral sem contato.

En la cavidad de suministro, remueva los tornillos del lado del engranaje/cubierta lateral sin contacto.



Cuidadosa e delicadamente retire a tampa lateral da câmara. Há um pequeno pino plástico que vai quebrar.

Cuidadosamente y gentilmente saque la cubierta lateral de la cavidad. Hay un pequeño pin de plástico pequeño que se romperá.



Retire as duas engrenagens.

Remueva los dos engranajes.

InkTec®

MiTec Ltda.
IMPORTADORA OFICIAL INKTEC

Tel: (011) 3228-2238 / (011) 3313-2958 Fax: (011) 3228-2238
www.mitecbrasil.com.br

Remova o parafuso da tampa lateral do contato.

Remueva el tornillo de la cubierta lateral del contacto.

Deslize o rolo revelador e remova.

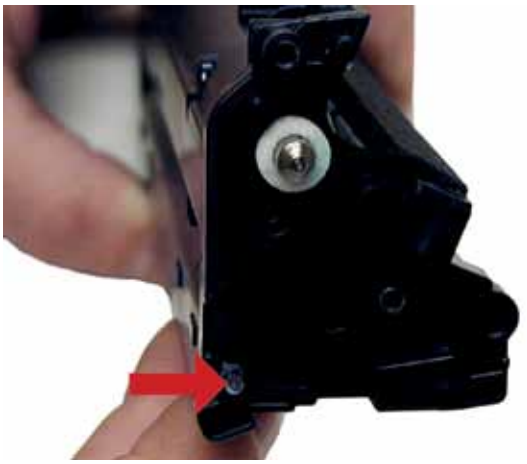
Deslice el rodillo revelado y remueva.

Remova os dois parafusos e a lâmina dosificadora.

Remueva los dos tornillos y la cuchilla dosificadora.

No lado da engrenagem da câmara, remova o parafuso e a tampa lateral interna. Cuidadosamente retire esta tampa. Use uma pequena chave de fenda, se necessário, para liberar a tampa lateral do rebite de plástico que quebrou antes.

En el lado del engranaje de la cavidad, remueva el tornillo y la cubierta lateral interna. Cuidadosamente saque está cubierta lateral. Use un desarmador pequeño si es necesario para liberar la cubierta lateral del remache de plástico que se rompió antes.



Observe o conjunto do braço com mola. Acreditamos que este braço é parte do sistema de detecção do cartucho, mas nada é mencionado no manual de serviço.

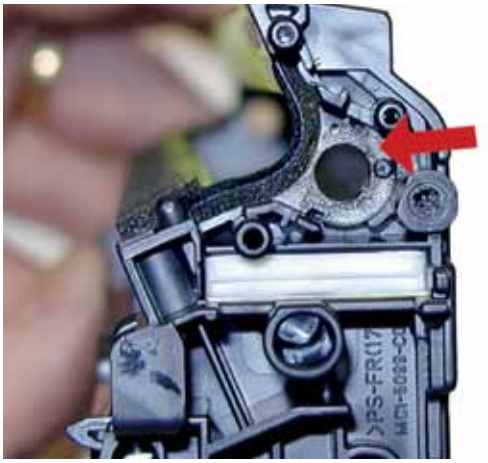
Observe el ensamble del brazo con resorte. Creemos que este brazo es parte del sistema de detección del cartucho pero no se menciona nada en el manual de servicio.

Os sensores ficam ocultos por trás da correia de transferência para a impressora. Vamos investigar qual é sua função, por enquanto é suposição.

Los sensores están escondidos detrás de la cinta de transferencia en la impresora. Vamos a investigar cuál es su función, por ahora solo es suposición.

Neste ponto, desde que esteja fixa, pode limpar e preencher a câmara com toner para uso nas séries HP 131.

En este punto, mientras esta fija, puede limpiar y llenar a cavidad con tóner para uso en las series HP 131.



NOTA: HP/Canon criaram um obstáculo aqui. A bucha de plástico transparente localizada no lado direito da câmara está anexado.

NOTA: HP/Canon nos han creado un obstáculo aquí. El buje de plástico transparente ubicado en el lado derecho de la cavidad está pegado.

As buchas do lado oposto estão integradas no interior da câmara. Se v. deseja instalar um selo, mudar o rolo de alimentação, ou simplesmente ter um melhor acesso à câmara, deve puxar o rolo de alimentação da esponja para o lado, comprimindo a esponja. Remova primeiro os dois selos de feltro.

Los bujes del lado opuesto están integrados a la cavidad. Si desea instalar un sello, cambiar el rodillo de alimentación, o solo tener un mejor acceso a la cavidad, debe halar el rodillo de alimentación de esponja hacia un lado comprimiendo la esponja. Remueva primero los dos sellos de fieltro.

Até este momento não sabemos se isso vai danificar o rolo ou afetar as impressões.

Hasta este punto no sabemos si esto dañara el rodillo o afectara a las impresiones.

Até agora nos testes que fizemos não, mas é muito cedo para dizer.

Hasta ahora en las pruebas que hemos hecho no, pero es muy pronto para asegurarlo.

(Continua na próxima edição) *(Continúa en la próxima edición)*

Tradução do espanhol deste boletim: UniNet

A UniNet Imaging Inc. é uma empresa norte-americana que distribui soluções completas para remanufatura de cartuchos para impressoras laser e jato de tinta. A US Comercial está no mercado de impressão desde 1986, como fabricante de componentes para copiadoras com a marca Sortex, e é parceira da UniNet na distribuição de seus produtos no Brasil desde 2003. Além da UniNet, a US Comercial representa alguns dos principais fabricantes mundiais de insumos e cartuchos de qualidade.

Conheça a linha completa de produtos:
www.uscomercial.com.br
Central de Vendas: (11) 4822-3930

UniNet Imaging Inc. es una empresa norteamericana que distribuye soluciones completas para remanufactura de cartuchos para impresoras láser e inyección de tinta. US Comercial está en el mercado de impresión desde 1986, como fabricante de componentes para fotocopiadoras con la marca Sortex, y es socia de UniNet en distribución de sus productos en Brasil desde 2003. Además de UniNet, US Comercial representa algunos de los principales fabricantes mundiales de insumos y cartuchos de calidad.

Conozca la línea completa de productos:
www.uscomercial.com.br
Central de Ventas: (11) 4822-3930

MICROSOFT DETALHA O GERENCIAMENTO DE IMPRESSORA NO WINDOWS 8

MICROSOFT EXPLICA CON DETALLES EL FUNCIONAMIENTO DE LA IMPRESORA EN WINDOWS 8

A Microsoft explicou no blog oficial do desenvolvimento do Windows 8 o trabalho por trás do desenvolvimento do suporte às impressoras no sistema operacional. Segundo a empresa, é a quarta grande revisão de drivers de impressão da história do Windows. Equipe usou centenas de modelos antigos de impressora para testar o Windows 8. Esta revisão substitui os softwares controladores que existiam desde o Windows 2000. Na ótica da Microsoft, esta substituição possibilitou a criação de drivers mais evoluídos, que permitem um sistema de impressão de arquivos mais ágil e, sobretudo, de melhor qualidade. Além disso, o novo conjunto de drivers, segundo a Microsoft, facilitará a vida do usuário, na medida em que plugar uma impressora no computador será uma tarefa mais simples. Na maioria dos casos, o próprio Windows será capaz de controlar a impressora, sem a necessidade de instalação de um driver externo. Outro ponto é a percepção de que, na grande maioria dos casos, as pessoas tendem a manter a mesma impressora por mais de cinco ou sete anos. Por conta disso, a Microsoft empregou uma arquitetura diferente na estrutura de drivers, testou inúmeros modelos da década passada para chegar a um resultado satisfatório. Enquanto o Windows 7 instala e habilita uma impressora Epson Artisan em 14 segundos, o Windows 8, sem ter o driver específico do modelo embutido, a carregará em apenas 2 segundos.

Microsoft explicó en el blog oficial de desarrollo del Windows 8 el trabajo por detrás del desarrollo del soporte a las impresoras en el sistema operacional. Según la empresa, es la cuarta grande revisión de drivers de impresión de la historia del Windows. El Equipo usó centenas de modelos de impresoras antiguas para probar el Windows 8. Esta revisión sustituye los softwares controladores que existían desde el Windows 2000. Bajo la óptica de Microsoft, esta sustitución ayudó a crear drivers más evoluidos, que permiten un sistema para imprimir archivos más ágiles y, sobre todo, de mejor calidad. Además, el nuevo conjunto de drivers, según Microsoft, le facilita la vida al usuario, porque plugar una impresora en el computador será una tarea más sencilla. En la mayoría de los casos, el propio Windows será capaz de controlar la impresora, sin necesidad de instalar un driver externo. Otro aspecto es la percepción de que, en la mayoría de los casos, la gente tiende a mantener la misma impresora por más de cinco o siete años. Debido a ésto, Microsoft empleó una arquitectura diferente en la estructura de drivers, probó innúmeros modelos de la década pasada para llegar a un resultado satisfactorio. Mientras el Windows 7 instala y habilita una impresora Epson Artisan en 14 segundos, el Windows 8, sin tener el driver específico del modelo embutido, la carga en apenas 2 segundos.

Cartuchos vazios, **o fio da meada**

Cartuchos vacíos, el hilo de los acontecimientos

Se não existissem cartuchos vazios, certamente não haveria a atividade de remanufatura de cartuchos de impressoras. Peças inicias da cadeia de produção da remanufatura, os cartuchos vazios chamaram a atenção pelo alto preço que custavam os originais cheios: três unidades novas de cartuchos tinham o valor de uma impressora nova. Natural que desta constatação surgisse o comércio de peças vazias

A atividade de remanufatura de cartuchos de impressoras está num momento de maturidade. Com, aproximadamente, duas décadas de existência, tem história para contar. E o comércio de cartuchos vazios é o capítulo inicial. Leonardo Rodrigues, proprietário da Só Vazios ressalta que a compra e venda de unidades vazias surgiu pela percepção dos consumidores, nos anos 90, de que três cartuchos novos pagavam uma impressora nova, eram muito caros. Os usuários começaram a procurar alternativas e logo muitas pessoas perceberam a oportunidade. “Nesta época era muito comum encontrar plaquinhas de ‘Recarga de cartuchos’, sem falar nos kits que ensinavam a remanufatura”. Se ficasse bom, surgia um remanufaturador; se não, um usuário de cartuchos remanufaturados. Ainda assim, muitos cartuchos iam parar nos lixões.

Este também era o tempo em que a pioneira Brasil Fax tinha, na sua frente, filas de pessoas levando cartuchos para vender. “A oferta era tão grande, que um cartucho da Série 600 Hp colorido chegou a valer R$ 35”, lembra Rodrigues. Ele entrou pela primeira vez nesta fila e percebeu como funcionava; pediu uma tabela de preços, aprendeu a testar os cartuchos e visitava as empresas, distribuindo cartões. “Comprei muitos cartuchos errados”, relembra, “mas com três meses de mercado, houve

La actividad de remanufactura de cartuchos para impresoras está madurando. Son aproximadamente, con dos décadas de existencia, tienen historia para contar. Y el comercio de cartuchos vacíos es el capítulo inicial. Leonardo Rodrigues, propietario de Sólo Vacíos resalta que la compra y venta de unidades vacías surgió a través de los consumidores, en los años 90, al ver que tres cartuchos nuevos pagaban una impresora nueva, eran muy caros. Los usuarios empezaron a buscar alternativas y enseguida mucha gente vio la oportunidad. “En esa época era muy común encontrar carteles así: ‘Recarga de cartuchos’, sin hablar de los kits que enseñaban a remanufacturar”. Si quedase bien, surgía un remanufacturador; si no, un usuario de cartuchos remanufacturados. Todavía muchos cartuchos iban a parar a los basurales.

Ese también era el tiempo en que la pionera Brasil Fax tenía colas de gente, llevando cartuchos para vender. “La oferta era tan grande, que un cartucho de la Serie 600 Hp color, llegó a costar R$ 35”, comenta Rodrigues. Él hizo por primera vez la cola y vio como funcionaba; pidió una lista de precios, aprendió a probar los cartuchos y visitaba las empresas, distribuyendo tarjetas. “Me equivoqué con la compra de muchos cartuchos”, comenta, “pero con tres meses de mercado,

Si no existiensen cartuchos vacíos, seguro que no habría la actividad de remanufactura de cartuchos para impresoras. Los cartuchos vacíos llamaron la atención por el precio que costaban los originales llenos, precios caros: tres unidades nuevas de cartuchos costaban como una impresora nueva. Natural que de esta constatación surgiese el comercio de piezas vacías

ocasião em que adquiri mais de 600 cartuchos". Para constituir sua empresa, empregou gente da família, amigos e não demorou muito para começar a vender esses cartuchos vazios para outros lugares. "Meu próximo passo foi comprar uma máquina e recondicionar os cartuchos que comprava e revender". O nome 'Só Vazios' foi criado para que seus clientes entendessem que ele trabalhava apenas com cartuchos vazios. "Eu não vendo insumos, não alugo impressoras e digo isso porque quando fazia remanufatura de cartuchos, sentia falta de uma empresa que se preocupasse com isso, que me desse garantia dos cartuchos, que mostrasse a procedência dos cartuchos". É o que ele faz hoje.

Nicho

Assim surgiu um novo nicho de mercado onde muitas pessoas se tornaram donas de negócios, gerando empregos. Foi o que aconteceu com Leonardo e Marilda Blasse, com a Jet Point Suprimentos, em Campinas. Eles começaram no ano 2000 informalmente, saídos de uma grande empresa, onde observaram a compra de vazios para uso da própria empresa. "Mas existiam outras empresas que precisavam de captadores. Foi aí que começamos, montando, inicialmente uma parceria com uma papelaria, depois trabalhando sozinhos", conta

hubo ocasiones en las que adquirí más de 600 cartuchos". Para constituir su empresa, empleó a gente de la familia, amigos y, no tardó mucho para empezar a vender esos cartuchos vacíos en otros lugares. "Mi próximo paso fue comprar una máquina y reacondicionar los cartuchos que compraba y revenderlos". El nombre 'Sólo Vacíos' fue inventado para que sus clientes entendiesen que él trabajaba apenas con cartuchos vacíos. "Yo no vendo insumos, no alquilo impresoras y digo eso porque cuando hacía remanufactura de cartuchos, extrañaba una empresa que se preocupase con eso, que me diese garantía de los cartuchos, que mostrase la procedencia de los cartuchos". Es lo que él hace hoy.

Nicho

Así surgió un nuevo nicho de mercado donde mucha gente se volvió dueña de negocio, generando empleo. Como aconteció con Leonardo y Marilda Blasse, con Jet Point Suministros, en Campinas. Ellos empezaron en el año 2000 informalmente, saliendo de una gran empresa, donde descubrieron la compra de vacíos para uso de la propia empresa. "Pero existían otras empresas que precisaban de recolectores. Fue ahí cuando empezamos una sociedad con una papelería, después trabajamos solos", cuenta Marilda. Después de la adquisición de las

Marilda. Depois da aquisição das unidades vazias, a Jet Point começou a prestar serviços de recarga, com uma máquina comprada especialmente para isso. “Mesmo com a recarga indo bem, o carro-chefe sempre foi a compra e venda de vazios”, afirma.

Já a oportunidade de Mário Morais, da Global Cartuchos Vazios, de Pinhais (PR), surgiu quando era funcionário terceirizado em um banco e o gerente pediu que ele organizasse o almoxarifado e desse um destino aos cartuchos usados de tinta e toner. “Estavam atrapalhando o espaço e por conta disso procurei algumas empresas de remanufatura para a venda dos produtos”. Foi aí que Morais percebeu o mercado e a possibilidade de trabalhar nele. Depois de algum tempo, começou a fornecer para algumas empresas. “Em 2005, quando a Banca de Cartuchos fechou, eu vi que poderia ter mais campo neste ramo. Comecei a divulgar mais e contatar mais clientes”. A Global aproveitou-se da lacuna no mercado e ampliou seu espaço.

Desde o princípio da atividade de remanufatura de cartuchos de impressora, Alejandro Neumann, proprietário da Globaljet percebia que a grande dificuldade do mercado era encontrar cartuchos vazios de boa qualidade. Ele assistiu uma reportagem sobre a criação da Brasilfax, em 1999, e decidiu entrar no negócio. “Passamos seis meses só comprando e estocando cartuchos vazios para entrar no mercado com solidez”, conta. Começou a empresa focado em reciclagem de cartuchos jato de tinta e em seguida os cartuchos de toner. Há três anos decidiu criar a DGX para comercializar cartuchos vazios. “O negócio só cresce”, comemora. Neumann comenta também a relação dos cartuchos vazios com o mercado de remanufatura. “A relação

unidades vacías, la Jet Point empezó a prestar servicios de recarga, con una máquina comprada especialmente para eso. “Sin enbargo con la recarga yendo bien, lo pricipal siempre fue la compra y venta de vacíos”, afirma.

La oportunidad de Mario Morais, de Global Cartuchos Vacíos, de Pinhais (PR), surgió cuando él era empleado de un banco y el gerente le pidió que organizase el almacén y desechara los cartuchos usados de tinta y toner, en un sitio adecuado. “Estaban molestando en el espacio y por eso busqué algunas empresas de remanufactura para venta de productos”. Morais descubre así el mercado y la posibilidad de trabajar. Después de un tiempo, empezó a trabajar como proveedor para algunas empresas. “En 2005, cuando la Banca de Cartuchos cerró, yo vi que podría tener más campo de trabajo en este ramo. Empecé a divulgar más y a contactar más clientes”. Global aprovechó el lugar en el mercado y amplió su espacio.

Desde el principio de la actividad de remanufactura de cartuchos para impresora, Alejandro Neumann, propietario de Globaljet veía que la dificultad del mercado era encontrar cartuchos vacíos de buena calidad. Él asistió a un reportaje sobre la apertura de Brasilfax, en 1999, y decidió entrar en el negocio. “Pasamos seis meses solamente comprando y almacenando cartuchos vacíos para entrar en el mercado con solidez”, cuenta. Empezó la empresa con el objetivo de reciclar cartuchos a inyección de tinta y enseguida los cartuchos de toner. Hace tres años abrió DGX para comercializar cartuchos vacíos. “El negocio crece”, conmemora. Neumann comenta también la relación de los cartuchos vacíos con el mercado de remanufactura. “La

As OEMs e seus vazios

Tanto a HP como a Lexmark mantém programas de recolhimento de seus cartuchos vazios. São: o HP Planet Partners Brasil e o Planeta Lexmark. O bom resultado de ambos interfere com a remanufatura de cartuchos de impressoras, pois tira de circulação matéria-prima do setor. Tanto é que a Federação das Empresas de Remanufatura de Cartuchos de Impressoras (Febreci) notificou as lojas que as fabricantes convidam para postos de coletas de seus produtos vazios. Valdir Queiroz, presidente da organização, destaca que essas iniciativas induzem o consumidor final a não reutilizar o cartucho e enviá-lo diretamente para a reciclagem, eliminando a etapa de reutilização, que é a base conceitual da atividade de remanufatura de cartuchos.

• HP Planet Partners Brasil

São duas opções de devolução de cartuchos, a primeira é a entrega em lojas autorizadas (essas que a Febreci está abordando judicialmente, como a Kalunga e a Saraiva); e a outra é a coleta no local para, no mínimo, cinco unidades de cartuchos de toner ou de tinta. A fabricante informa que estes produtos são encaminhados para seu centro de reciclagem, onde, desmanchados, servirão para produzir novos cartuchos ou peças para novas impressoras, entre outros destinos. A HP garante que todos os suprimentos de impressão recolhidos nunca são enviados a aterros sanitários.

• Planeta Lexmark

A finalidade do programa, garante a OEM, é conscientizar os usuários dos impactos ambientais que um cartucho descartado pode causar no planeta. Os cartuchos recolhidos têm um fim adequado, sendo desmembrados em várias partes e suas peças separadas, de acordo com o material das quais são feitas. A orientação fornecida é que após o término da utilização do cartucho, o usuário deve usar a caixa do novo cartucho para guardar o usado. Em seguida, deve entrar no site e solicitar a sua coleta.

parece óbvia, mas não é. Para fazer um excelente cartucho é necessário seguir a receita básica de três itens: cartuchos vazios originais e insumos de boa qualidade, equipamento adequado, e mão de obra qualificada".

Perspectivas

Atualmente o mercado de compra e venda de cartuchos vazios vive um momento pós-compatíveis. Quando começaram a aparecer, muitos recicladores tentavam não só recarregar como também vender os compatíveis vazios. De acordo com Rodrigues, da Só Vazios, logo os empresários perceberam que não iriam conseguir fazer a recarga dos compatíveis com a mesma qualidade dos originais. "Aí ganhamos mercado novamente e o que não nos falta são clientes querendo comprar cartuchos vazios. Aliás, faltam vazios porque, por incrível que pareça, tem gente que ainda os jogam no lixo". Para ele, a perspectiva e ao mesmo tempo solução são mais empresas envolvidas no processo de remanufatura. "Quanto mais pensarmos em remanufatura de cartuchos de impressora, mais vamos crescer". Mário Morais, da Global Cartuchos Vazios não está muito otimista com relação ao futuro. "Os novos cartuchos da HP estão vindo com um forte sistema de bloqueio. Quando a tinta acaba, não há possibilidade de recarga". Marilda Blasse, da Jet Point, acrescenta sua opinião: "Acho que todo profissional da área de captação de vazios deve buscar experiência e qualidade para que possa se manter firme". Para Alejandro Neumann, da DGX, a perspectiva é de bastante crescimento para o resto de 2013 e 2014. "Já temos uma clientela forte para os vazios".

relación parece obvia, pero no es. Para hacer un excelente cartucho es necesario seguir la receta básica de tres ítemes: cartuchos vacíos originales e insumos de buena calidad, equipamiento adecuado y, mano de obra calificada".

Perspectivas

Actualmente el mercado de compra y venta de cartuchos vacíos vive un momento pos compatibles. Cuando empezaron a aparecer, muchos recicladores intentaban no sólo la carga como también vender los compatibles vacíos. Según Rodrigues, de Sólo Vacíos, después los empresarios vieron que no iban a conseguir hacer la recarga de los compatibles con la misma calidad de los originales. "Allí ganamos mercado nuevamente y lo que no nos falta son clientes queriendo comprar cartuchos vacíos. Además faltan vacíos, porque, por increíble que parezca, hay gente que todavía los tira a la basura". Para él, la perspectiva y al mismo tiempo solución es tener más empresas envueltas en el proceso de remanufactura. "Cuánto más pensamos en remanufactura de cartuchos para impresora, más vamos a crecer". Mario Morais, de Global Cartuchos Vacíos no es muy optimista con respecto al futuro. "Los nuevos cartuchos de HP vienen con un fuerte sistema de bloqueo. Cuando la tinta se acaba, no hay posibilidad de recarga". Marilda Blasse, de Jet Point, opina que: "Creo que todos los profesionales del área de recolección de vacíos debe buscar experiencia y calidad para que se pueda mantener firme". Para Alejandro Neumann, de DGX, la perspectiva es de bastante crecimiento para el resto de 2013 y para 2014. "Ya tenemos una clientela fuerte para los vacíos".

Las OEMs y sus vacíos

Tanto HP como Lexmark mantienen programas para recoger sus cartuchos vacíos. Son: el HP Planet Partners Brasil y el Planeta Lexmark. El buen resultado de ambos interfiere con la remanufactura de cartuchos para impresoras, pues saca de circulación materia prima del sector. Tanto es, que la Federación de las Empresas de Remanufactura de Cartuchos para Impresoras (Febreci) notificó a los negocios que las fabricantes invitan para puestos de recogida de sus productos vacíos. Valdir Queiroz destaca que esas iniciativas inducen al consumidor final a no reutilizar el cartucho y enviarlo directamente para el reciclaje, eliminando la etapa de reutilización, que es la base conceptual de la actividad de remanufactura de cartuchos.

- **HP Planet Partners Brasil:**

Son dos opciones de devolución de cartuchos, la primera es la entrega en negocios autorizados (esos que Febreci está abordando judicialmente, como Kalunga y Saraiva); y la otra es la recogida en el local para, como mínimo, cinco unidades de cartuchos de toner o de tinta. La fabricante informa que estos productos van para su centro de reciclaje, donde, desmontados, sirven para producir nuevos cartuchos o piezas para nuevas impresoras, entre otros destinos. HP garantiza que todos los suministros de impresión recogidos nunca se tiran en vertederos sanitarios.

- **Planeta Lexmark**

La finalidad del programa, garantiza la OEM, es concienciar a los usuarios sobre el impacto ambiental que un cartucho desechado puede causar en el planeta. Los cartuchos recogidos tienen un fin adecuado, desarmados en varias partes y sus piezas separadas, de acuerdo con el material con el que fueron hechas. La orientación es que después de utilizar el cartucho, el usuario debe usar la caja del nuevo cartucho para guardar el usado. Enseguida, debe entrar en el sitio y solicitar su recogida.

Benefícios ambientais: a verdade sobre as preocupações dos clientes parte 1

Beneficios ambientales: la verdad sobre la preocupación de los clientes – parte 1

Este artigo foi escrito por Tricia Judge, diretora-executiva do Int'l ITC, e originalmente publicado na Revista Recharger. Entre outras coisas, Tricia destaca a importância dos benefícios ambientais da atividade de remanufatura de cartuchos de impressora. Para ela, as empresas do setor estão 'dormindo no ponto'. Leia o porquê

Muitos membros do mercado de reposição ainda subestimam os benefícios ambientais trazidos pelos produtos remanufaturados porque "os clientes realmente não se importam com isso", acreditam. No entanto, os fabricantes originais de produtos (OEM) anunciam aos quatro ventos suas vantagens ambientais – e chegam mesmo a alegar superioridade em relação aos produtos remanufaturados. Os benefícios ambientais são óbvios e muito bem estudados pela indústria e seus clientes. O Conselho Internacional de Tecnologia de Imagem (Int'l ITC) tem trabalhado com o governo, clientes industriais e consumidores na divulgação dos benefícios provenientes dos cartuchos remanufaturados. E os frutos deste trabalho foram colhidos recentemente.

Em outubro de 2012, a Comissão para o Comércio Internacional dos EUA (USITC) emitiu um relatório de 284 páginas sobre a situação das indústrias de remanufatura nos EUA e no mundo. Tanto a USITC quanto o Representante para o Comércio dos EUA (USTR) reconheceram a importância dos produtos remanufaturados para a economia norte-americana e para a economia global. Uma das indústrias-chave inclusa no relatório foi a de remanufatura de cartuchos.

Muchos miembros del mercado de repuesto todavía subestiman los beneficios ambientales traídos por los productos remanufacturados porque "los clientes realmente no se importan con eso", cree. Sin embargo, los fabricantes de productos originales (OEM) anuncian a los cuatro vientos sus ventajas ambientales y hasta alegan superioridad con respecto a los productos remanufacturados. Los beneficios ambientales son obvios y muy bien estudiados por la industria y sus clientes. El Consejo Internacional de Tecnología de Imagen (Int'l ITC) ha trabajado con el gobierno, clientes industriales y consumidores divulgando los beneficios provenientes de los cartuchos remanufacturados. Y los frutos de este trabajo son recientes.

En octubre de 2012, la Comisión para el Comercio Internacional de EE.UU (USITC) emitió un informe de 284 páginas sobre la situación de las industrias de remanufactura en EE.UU y en el mundo. Tanto la USITC como el Representante para el Comercio de los EE.UU (USTR) reconocieron la importancia de los productos remanufacturados para la economía norteamericana y para la economía global. Una de las industrias clave incluida en el informe fue la de rremanufactura de cartuchos.

Este artículo está escrito por Tricia Judge, directora ejecutiva del Int'l ITC, y originalmente publicado en la Revista Recharger. Entre otras cosas, Tricia destaca la importancia de los beneficios ambientales de la actividad de remanufactura de cartuchos para impresora. Ella opina que las empresas del sector están 'dormidas'. Lea y sepa porqué

O governo dos Estados Unidos também levou em consideração recentemente a comunidade de remanufatura de cartuchos e seus produtos ao estabelecer critérios para a compra de impressoras nos regulamentos da EPEAT (sigla para Ferramenta de Avaliação Ambiental de Produtos Eletrônicos). Os critérios da EPEAT são agora utilizados nas compras do governo globalmente.

Os remanufaturadores de cartuchos estão dormindo no ponto, em comparação com as OEM, que estão investindo pesadamente. Cartuchos remanufaturados são agora valorizados e desejados como nunca foram, devido aos seus benefícios ambientais. Os benefícios ambientais dos cartuchos remanufaturados são também uma das maneiras de se combater a concorrência a baixos preços causada pelos novos cartuchos "clones", ou compatíveis. Além disso, as OEM estão processando alguns dos revendedores de novos cartuchos compatíveis por violação de patente e fraude – tudo isso enquanto aprovam a legalidade e os benefícios ambientais dos cartuchos remanufaturados (Nota da redação: Este é o cenário norte-americano). Portanto, seja como ferramenta de venda ou como garantia contra uma ação legal, anunciar os benefícios ambientais dos produtos remanufaturados faz todo o sentido para os negócios.

El gobierno de los EE.UU también consideró la comunidad de remanufactura de cartuchos y sus productos al establecer criterios para la compra de impresoras bajo reglamentos de EPEAT (sigla para Herramienta de Evaluación Ambiental de Productos Electrónicos). Los criterios de EPEAT ahora se utilizan en las compras del gobierno globalmente.

Los remanufacturadores de cartuchos están dormidos, comparando con las OEM, que invierten pesado. Cartuchos remanufacturados ahora valorizados y buscados como nunca, debido a sus beneficios ambientales. Los beneficios ambientales de los cartuchos remanufacturados también es una de las maneras de combatir la competencia a precios bajos causada por los nuevos cartuchos "clones", o compatibles. Además, las OEM procesan a algunos de los revendedores de nuevos cartuchos compatibles por violar patente y fraude – todo eso mientras aprueban la legalidad y los beneficios ambientales de los cartuchos remanufacturados (Nota de la redacción: Este es el escenario norteamericano). Por lo tanto, sea como herramienta de venta o como garantía contra una acción legal, anunciar los beneficios ambientales de los productos remanufacturados hace mucho sentido para los negocios.

A Comissão USITC estuda a remanufatura

Em 2011, os Comissários da USITC, a pedido do representante para o Comércio dos EUA (USTR), iniciaram um estudo sobre as indústrias de remanufatura nos Estados Unidos. Em resposta ao convite da USITC para participarem do estudo, o Conselho Internacional de Tecnologia de Imagem (Int'l ITC) forneceu informações, dados estatísticos e documentos técnicos.

O ITC foi chamado para ajudar a definir o setor de produtos de imagem da indústria de remanufatura. Os remanufaturadores vão desde grandes corporações (p. ex., o Departamento de Defesa, juntamente com a Caterpillar e membros das indústrias automotiva e aeroespacial) até as menores (p. ex., remanufaturadoras de cartuchos de toner ou de jato de tinta). Numa audiência realizada em fevereiro de 2012, aproximadamente 20 representantes da indústria de remanufatura testemunharam; o ITC participou como único representante da comunidade de remanufatura de produtos de imagem.

O relatório final preparado pela USITC, e lançado em outubro de 2012, revela uma indústria robusta que impulsiona a economia norte-americana e sua balança comercial. Para eles, a remanufatura é um processo industrial que restitui produtos em fim de vida útil às suas condições de trabalho originais. "Os Estados Unidos são o maior remanufaturador do mundo, e, entre 2009 e 2011, o valor da produção norte-americana de remanufaturados cresceu em 15%, atingindo pelo menos US$ 43 bilhões e sustentando 180 mil empregos de tempo integral. Os setores com intensiva remanufatura que respondem pela maior parte da atividade nos EUA incluem os setores aeroespacial, de bens de consumo, aparelhos elétricos, equipamentos pesados e off-road, produtos de tecnologia da informação, locomotivas, maquinários, dispositivos médicos, peças de veículos automotores, mobiliário de escritório, equipamentos para restaurantes e pneus recauchutados. As exportações americanas de bens remanufaturados fecharam em US$ 11,7 bilhões em 2011; quase 40% do total foi para países integrantes do acordo de livre comércio".

A USITC compreendeu a natureza competitiva e a dinâmica da indústria de cartuchos. "A relação entre as empresas OEM e os remanufaturadores independentes pode influenciar o fornecimento de bens remanufaturados, especialmente na área de TI. Por exemplo, alguns remanufaturadores independentes de cartuchos de impressão alegam que as empresas OEM se empenham em várias táticas de competição contra fornecedores independentes, inclusive com campanhas publicitárias feitas para desacreditar a qualidade dos cartuchos remanufaturados por terceiros e com esforços no sentido de limitar o fornecimento de componentes. Estes esforços incluem a fabricação de cartuchos cada vez mais complexos tecnologicamente

La Comisión USITC estudia la remanufactura

En 2011, los Comisarios de USITC, a pedido del representante para el Comercio de EE.UU (USTR), iniciaron un estudio sobre las industrias de remanufactura en EE.UU. En respuesta a la invitación de USITC para participar del estudio, el Consejo Internacional de Tecnología de Imagen (Int'l ITC) informó con datos estadísticos y documentos técnicos.

ITC ayudó a definir el sector de productos de imagen de la industria de remanufactura. Tenemos remanufacturadores de grandes corporaciones (por ej. el Departamento de Defensa, junto con Caterpillar y miembros de las industrias automotiva y aeroespacial) hasta las menores (por ej, remanufacturadoras de cartuchos de toner o de inyección de tinta). En una audiencia realizada en febrero de 2012, aproximadamente 20 representantes de la industria de remanufactura fue testigo; el ITC participó como único representante de la comunidad de remanufactura de productos de imagen.

El informe final preparado por la USITC, y lanzado en octubre de 2012, revela una industria robusta que impulsa la economía norteamericana y su balanza comercial. Para ellos, la remanufactura es un proceso industrial que restituye productos ya sin sus condiciones de trabajo originales. "EE.UU; es el mayor remanufacturador del mundo, entre 2009 y 2011, el valor de la producción norteamericana de remanufacturados aumentó el 15%, alcanzando por lo menos US$ 43 mil millones y sustentando 180 mil empleos de período completo. Los sectores de remanufactura intensiva que responden por la mayor parte de la actividad en EE.UU incluye los sectores aeroespacial, bienes de consumo, aparatos eléctricos, equipamientos pesados y off-road, productos de tecnología de la información, locomotoras, maquinaria, dispositivos médicos, repuesto de vehículos automotores, muebles para oficina, equipamientos para restaurantes y pneumáticos arreglados. Las exportaciones norteamericanas de bienes remanufacturados cerró con US$ 11,7 mil millones en 2011; casi el 40% del total fue para países integrantes del acuerdo de libre comercio".

USITC comprendió la naturaleza competitiva y la dinámica de la industria de cartuchos. "La relación entre las empresas OEM y los remanufacturadores independientes puede influenciar el suministro de bienes remanufacturados, especialmente en el área de TI. Por ejemplo, algunos remanufacturadores independientes de cartuchos para impresión alegan que las empresas OEM se empeñaron en varias tácticas de competición contra proveedores independientes, inclusive con campañas publicitarias hechas para boicotear la calidad de los cartuchos remanufacturados por terceros y con esfuerzos en el sentido de limitar el suministro de componentes. Estos esfuerzos incluyen la fabricación de cartuchos cada vez más complejos tecnológicamente y como consecuencia más difíciles para remanufacturarlos por las empresas independientes, y la

e consequentemente mais difíceis de serem remanufaturados pelas empresas independentes, e a criação de programas de descontos diretamente ao cliente final, que trocaria seus cartuchos usados por novos, recebendo um desconto. Em outros setores de remanufatura, as empresas OEM e os remanufaturadores independentes podem trabalhar de modo mais colaborativo e com base contratual, tal como ocorre no setor de dispositivos médicos remanufaturados".

O mercado de reposição de cartuchos está incluído na seção sobre Tecnologia da Informação (capítulo 6 deste relatório) e os seus aspectos estão descritos claramente. "Os padrões de venda para os produtos de TI remanufaturados, particularmente para os cartuchos de toner, podem ser afetados pela relação competitiva entre os fabricantes OEM e as empresas independentes. (...) As OEMs têm sugerido que o uso de cartuchos não-originais pode anular a garantia da impressora, embora esse tipo de ação tenha sido considerado uma violação do Decreto de Garantia Magnuson-Moss".

"As importações de cartuchos de toner remanufaturados da Ásia estão nitidamente aumentando. De acordo com a ITC, estas importações incluem tanto os produtos falsificados quanto os legítimos. Tais importações, somadas às medidas de controle de fornecimento de componentes adotadas pelas empresas OEM, ajudaram a reduzir a participação dos remanufaturadores de cartucho americanos na produção mundial de metade para um terço".

(Uma cópia do relatório completo encontra-se disponível aos membros da Int'l ITC em www.i-itc.org).

Ferramenta de Avaliação Ambiental de Produtos Eletrônicos (EPEAT)

Enquanto a Comissão para o Comércio Internacional dos EUA (USITC) estudava a remanufatura, um consórcio de agências governamentais trabalhava no desenvolvimento de critérios para a distinção de equipamentos eletrônicos ecológicos. A EPEAT é uma ferramenta que ajuda os compradores a avaliar, comparar e selecionar produtos eletrônicos com base em seus atributos

creación de programas para rebajas directamente al cliente final, que cambiaría sus cartuchos usados por nuevos, y con rebajas. En otros sectores de rremanufactura, las empresas OEM y los remanufacturadores independientes pueden trabajar como colaboradores y con base contractual, tal como el sector de dispositivos médicos remanufacturados".

El mercado de repuesto de cartuchos está incluido en la sección sobre Tecnología de la Información (capítulo 6 de este informe) y sus aspectos están descritos claramente. "El sistema standard de venta para los productos de TI remanufacturados, particularmente para los cartuchos de toner, pueden ser afectados por la competencia entre los fabricantes OEM y las empresas independientes. (...) Las OEMs han sugerido que el uso de cartuchos no originales puede anular la garantía de la impresora, aunque se considere una violación del Decreto de Garantía Magnuson-Moss".

"Las importaciones de cartuchos de toner remanufacturados de Asia están nítidamente aumentando. Según la ITC, estas importaciones incluyen tanto los productos falsificados como los legítimos. Tales importaciones, sumadas a las medidas de control de suministro de componentes adoptadas por las empresas OEM, ayudaron a disminuir la participación de los remanufacturadores de cartuchos norteamericanos en la producción mundial, de la mitad para un tercio".

(Hay una copia del informe completo disponible para los miembros de la Int'l ITC en www.i-itc.org).

Herramienta de Evaluación Ambiental de Productos Electrónicos (EPEAT)

Mientras la Comisión para el Comercio Internacional de EE.UU (USITC) estudiaba la remanufactura, agencias gubernamentales trabajaba en el desarrollo de criterios para la distinción de equipamientos electrónicos ecológicos. EPEAT es una herramienta que ayuda al comprador a evaluar, comparar y seleccionar productos electrónicos basados en sus

Diamond Brasil
Soluções para consumidores exigentes.
Chegaram !!!
Novos Chips
CHIP OKIDATA C710/711 BLACK 11K
CHIP OKIDATA C710/711 CYAN 11,5K
CHIP OKIDATA C710/711 MAGENTA 11,5K
CHIP OKIDATA C710/711 YELLOW 11,5K
CHIP OKIDATA C910/930 BLACK 15K
CHIP OKIDATA C910/930 CYAN 15K
CHIP OKIDATA C910/930 MAGENTA 15K
CHIP OKIDATA C910/930 YELLOW 15K
CHIP OKIDATA C610 BLACK 8K
CHIP OKIDATA C610 CYAN 6K
CHIP OKIDATA C610 MAGENTA 6K
CHIP OKIDATA C610 YELLOW 6K
SOLUÇÃO
CHIP E TONER PARA RICOH AFICIO
SP 5200/5210
Rua Dr. Mauricio de Lacerda, 535
São Judas - São Paulo
(11) 5564 2600
www.diamondbrasil.com
facebook.com/DiamondBrasil

ecológicos. Atualmente o sistema trabalha em desktops, laptops, estações de trabalho e monitores de computadores. A EPEAT começou a examinar e avaliar impressoras no início de 2009.

Os esforços das empresas do mercado de reposição tiveram o apoio de muitos representantes de grupos ambientais e do governo. A EPEAT culminou em um novo programa federal de certificação relacionado à compra de impressoras e consumíveis. De acordo com a EPEAT, 95% das compras federais deverão atender aos critérios EPEAT.

Embora seja um programa americano, a EPEAT atraiu participação internacional porque suas diretrizes têm um impacto global. Os produtos que atenderem aos 33 critérios de desempenho ambiental podem ser registrados por seus fabricantes na EPEAT em 40 países.

A Int'l ITC, a Associação Europeia de Remanufaturadores de Toner e Jato de Tinta (ETIRA), a Associação Britânica de Remanufaturadores de Cartuchos (UKCRA), assim como representantes da SCC (Static Control Components) representaram o mercado de reposição nas sessões de elaboração da EPEAT.

Os produtos registrados são classificados como "ouro", "prata" ou "bronze", dependendo do total de critérios atendidos acima dos critérios de referência. A EPEAT realiza um programa contínuo de verificação para garantir a credibilidade do registro.

A lista de participantes abrange uma vasta gama de empresas OEM, incluindo fabricantes de impressoras. Os participantes do mercado de reposição incentivam o uso de cartuchos remanufaturados nestas impressoras, ao mesmo tempo em que monitoram as sugestões dos representantes das empresas OEM.

As normas para os equipamentos de imagem certificados pela EPEAT foram finalizadas em junho de 2012, devendo os produtos elegíveis atender no mínimo aos 33 critérios ambientais mencionados anteriormente, incluindo reciclabilidade, quantidade de energia consumida pelo produto, duração do ciclo de vida do produto e seu nível de toxidade. (Alguns produtos atingiram pontuações maiores por satisfazerem 26 critérios EPEAT adicionais).

As certificações EPEAT são baseadas em um "sistema de auto-declaração que é então sustentada por uma verificação pós-venda" após o fabricante apresentar provas à EPEAT que deem suporte à sua declaração. Atualmente, oito governos utilizam o programa de classificação ambiental da EPEAT, e cerca de 120 milhões de produtos com registro na EPEAT foram vendidos apenas em 2011 – mais da metade nos EUA.

No ano passado, a indústria de peças de reposição comemorou a obtenção das normas industriais EPEAT IEEE-1680.2 e IEEE-1680.3, que entraram em vigor em outubro de 2012 e permitiram aos órgãos públicos aceitarem cartuchos não originais, além de acrescentarem restrições à proibição de recarga de cartuchos e outros benefícios.

atributos ecológicos. Actualmente el sistema trabaja en desktops, laptops, estaciones de trabajo y monitores de computadoras. EPEAT empezó a examinar y evaluar impresoras en 2009.

El esfuerzo de las empresas del mercado de repuesto tuvo el apoyo de muchos representantes de grupos ambientales y del gobierno. EPEAT terminó con un nuevo programa federal de certificación relacionado a la compra de impresoras y consumibles. Según EPEAT, 95% de las compras federales deberán atender a los criterios EPEAT.

Aunque sea un programa norteamericano, EPEAT atrajo participación internacional porque sus directrices tienen un impacto global. Los productos bajo los 33 criterios de desempeño ambiental pueden ser registrados por sus fabricantes EPEAT en 40 países.

Int'l ITC, la Asociación Europea de Remanufacturadores de Toner e Inyección de Tinta (ETIRA), la Asociación Británica de Remanufacturadores de Cartuchos (UKCRA), así como representantes de SCC (Static Control Components) representaron el mercado de repuesto en las sesiones de elaboración de EPEAT.

Los productos registrados son clasificados como "oro", "plata" o "bronce", depende del total de criterios atendidos, además de los criterios de referencia. EPEAT realiza un programa continuo para verificar y garantizar la credibilidad del registro.

La lista de participantes alcanza una vasta gama de empresas OEM, incluyendo fabricantes de impresoras. Los participantes del mercado de repuesto incentivan el uso de cartuchos remanufacturados para estas impresoras, y al mismo tiempo monitorean las sugerencias de los representantes de las empresas OEM.

Las normas para los equipamientos de imagen certificados por la EPEAT finalizaron en junio de 2012, los productos elegidos deben obedecer como mínimo a los 33 criterios ambientales mencionados anteriormente, incluyendo reciclaje, cantidad de energía consumida por el producto, durabilidad del producto y su nivel de tóxico. (Algunos productos alcanzaron mayor puntaje por atender 26 criterios EPEAT adicionales).

Las certificaciones EPEAT se basan en un "sistema de auto declaración sustentada por verificación posventa" después de que el fabricante presente pruebas a EPEAT que den soporte a su declaración. Actualmente, ocho gobiernos utilizan el programa de clasificación ambiental de EPEAT, y casi 120 millones de productos con registro en EPEAT que se vendieron apenas en 2011 – más de la mitad en EE.UU.

El año pasado, la industria de piezas de repuesto conmemoró haber conseguido las normas industriales EPEAT IEEE-1680.2 y IEEE-1680.3, que entraron en vigor en octubre de 2012 y permitieron que los órganos públicos acepten cartuchos no originales, además de agregarle restricciones a la prohibición de recarga de cartuchos y otros beneficios.

Clones: os maiores perdedores

Nos últimos anos, novos cartuchos não-originais apareceram no mercado, oriundos principalmente da Ásia. Comercializados primeiramente na internet, estes cartuchos receberam o apelido de "clones" e conquistaram cerca de 10% do mercado, basicamente devido ao baixo preço de venda.

De uma hora para a outra, estes produtos se tornaram um problema tanto para as empresas OEM quanto para o mercado de reposição. É geralmente impossível fazer um novo cartucho sem que este infrinja uma ou várias patentes OEM. Empresas como a Epson, HP, Lexmark e Canon buscaram proteção contra esta violação nas cortes e na Comissão para o Comércio Internacional dos EUA (USITC). Ordens de proibição foram garantidas, mas mesmo assim não conseguiram barrar a entrada da maioria dos clones no mercado americano.

As empresas do mercado de reposição também tiveram que enfrentar a concorrência dos clones. Os remanufaturadores são protegidos pelo direito de reparar, que permite a reutilização e reparo de itens sem preocupação com patentes. No entanto, não estão salvaguardados por este direito, se por acaso remanufaturam um clone. Peças usadas de clones estão agora em todo lugar dentro do mercado de cartuchos usados. Um grande coletor encontrou 96 mil peças de clones em sua coleção em um mês. Os clones não oferecem nenhum dos benefícios ambientais dos cartuchos remanufaturados. Além disso, não possuem os benefícios de reciclagem de algumas peças de um cartucho original.

A ITC manifestou sua preocupação com os clones. No dia 7 de julho de 2010, em resposta a um convite da USITC, a ITC apresentou um relatório intitulado "O Efeito da Violação do Direito de Propriedade Intelectual na China na Indústria de Remanufatura de Cartuchos de Toner e de Jato de Tinta". No relatório, a ITC aponta os efeitos prejudiciais desta concorrência desleal sobre o mercado de reposição de produtos de impressão.

A ITC preparou o relatório após discutir a investigação com funcionários da USITC, que se mostrou entusiasmado a aprender

Clones: los mayores perdedores

En los últimos años, nuevos cartuchos no originales aparecieron en el mercado, oriundos principalmente de Asia. Comercializados primeiro en internet, estos cartuchos tienen el sobrenombre "clones" y conquistaron casi el 10% del mercado, básicamente debido al bajo precio para venta.

De una hora para otra, estos productos serían un problema tanto para las empresas OEM como para el mercado de repuesto. Generalmente es imposible hacer un nuevo cartucho sin que éste infrinja una o varias patentes OEM. Empresas como Epson, HP, Lexmark y Canon buscaron protección contra esta violación en las cortes y en la Comisión para el Comercio Internacional de EE.UU (USITC). Órdenes de prohibición están garantizadas, pero sin embargo no consiguieron frenar la entrada de la mayoría de los clones en el mercado norteamericano.

Las empresas del mercado de repuesto también tuvieron que enfrentar la competencia de los clones. Los remanufacturadores están protegidos por el derecho de reparar, que permite la reutilización y reparo de ítemes sin preocuparse con patentes. Sin embargo, no están protegidos por este derecho si por acaso remanufacturan un clon. Piezas usadas de clones ahora están en cualquier lugar dentro del mercado de cartuchos usados. Un gran colector encontró 96 mil piezas de clones en su colección en un mes. Los clones no ofrecen ningún beneficio ambiental de los cartuchos remanufacturados. Además, no poseen los beneficios de reciclaje de algunas piezas de un cartucho original.

ITC manifestó su preocupación con los clones. El día 7 de julio de 2010, como respuesta a una invitación de USITC, ITC presentó un informe intitulado "El Efecto de la Violación del Derecho de Propiedad Intelectual en China en la Industria de Rremanufactura de Cartuchos de Toner y de Inyección de Tinta". En el informe, ITC apunta los efectos perjudiciales de esta competencia desleal sobre el mercado de repuesto de productos de impresión.

ITC preparó el informe después de discutir la investigación con empleados de USITC, que se mostró entusiasmada para

mais sobre a indústria. O relatório apresenta os vários benefícios dos cartuchos remanufaturados e seus produtores, assim como descreve as ameaças impostas pelos clones.

O relatório também reconhece a internet como um canal fácil para a venda destes produtos, "uma vez que empresas desonestas podem facilmente vender os cartuchos infratores anonimamente e sem preocupação com a repercussão. Nossos membros frequentemente têm clientes que lhes mostram os preços extremamente baixos dos cartuchos desses sites e pedem descontos da mesma ordem".

Como a questão dos clones atinge tanto as empresas OEM quanto as empresas de reposição, as duas indústrias juntaram forças para atacar o problema. A ITC está trabalhando com a Aliança de Suprimentos de Imagem (Imaging Supplies Coalition - ISC) na identificação das empresas envolvidas no tráfico destes produtos potencialmente ilegais. A ISC é uma associação sem fins lucrativos de empresas OEM que existe para combater falsificações e coisas do gênero.

Essa força conjunta está identificando as fontes destes tipos de cartuchos:

• Um cartucho "clone" novo sendo vendido como um cartucho original novo

• Um cartucho remanufaturado sendo vendido como um cartucho original novo

• Um cartucho OEM vazio novo

• Um clone vendido como um cartucho remanufaturado

• Um cartucho com problemas referentes à identificação visual, fabricado com a intenção de parecer um original.

As empresas do mercado de reposição têm se esforçado para resolver o problema dos clones também. A Static Control se recusa a vender seus produtos a empresas que comercializem ou fabriquem clones. A ITC, bem como sua congênere europeia ETIRA, começou a listar maneiras de identificar e manter os clones fora do mercado (por exemplo, trabalhando com a ISC e revisando seu código de ética). Em janeiro deste ano, o Conselho de Administração da ITC aprovou uma resolução explicando o problema dos clones e recusando a filiação de vendedores e fabricantes destes produtos: "A ITC declara que: seus membros evitarão comprar ou vender produtos que eles acreditem ou tenham motivos para acreditar serem clones: novos cartuchos compatíveis ou novas peças compatíveis; novos cartuchos remanufaturados ou qualquer cartucho que infrinja os direitos de propriedade intelectual. (Os privilégios de associados podem ser revogados às empresas flagradas fabricando ou distribuindo estes produtos. A revogação dos privilégios será avaliada caso a caso)".

(Continua na próxima edição)

aprender más sobre la industria. Presenta los varios beneficios de los cartuchos remanufacturados y sus productores, como describe también las amenazas impuestas por los clones.

El informe también reconoce la internet como un canal fácil para la venta de estos productos, "ya que empresas deshonestas pueden vender fácilmente los cartuchos infractores en el anonimato y sin preocuparse con la repercusión. Nuestros miembros con frecuencia tienen clientes que les ofrecen precios extremamente bajos por los cartuchos de esos sitios y piden rebajas al mismo nivel".

Como la cuestión de los clones llega tanto a las empresas OEM como a las empresas de repuesto, las dos industrias se unieron para atacar al problema. ITC está trabajando con la Alianza de Suministros de Imagen (Imaging Supplies Coalition - ISC) para identificar las empresas envueltas en el tráfico de estos productos completamente ilegales. ISC es una asociación sin fines lucrativos de empresas OEM que existe para combatir falsificaciones y cosas de ese tipo.

Esa fuerza conjunta está identificando las fuentes de estos tipos de cartuchos:

• Un cartucho "clon" vendido como si fuese un cartucho original nuevo

• Un cartucho remanufacturado vendido como si fuese un cartucho original nuevo

• Un cartucho OEM vacío nuevo

• Un clon vendido como un cartucho remanufacturado

• Un cartucho con problemas referentes a la identificación visual, fabricado con la intención de que parezca original.

Las empresas del mercado de repuesto se han esforzado para resolver el problema de los clones también. Static Control se rehusa a venderle sus productos a empresas que comercialicen o fabriquen clones. ITC, así como su compañera europea ETIRA, empezó a listar maneras para identificar y mantener los clones fuera del mercado (por ejemplo, trabajando con ISC y revisando su código de ética). En enero, el Consejo de Administración de ITC aprobó una resolución explicando el problema de los clones y rechazando la filiación de vendedores y fabricantes de estos productos: "ITC declara que: sus miembros evitarán comprar o vender productos que ellos consideren o que tengan motivos para creer que son clones: nuevos cartuchos compatibles o nuevas piezas compatibles; nuevos cartuchos remanufacturados o cualquier cartucho que infrinja los derechos de propiedad intelectual. (Los privilegios de asociados pueden anular a las empresas flagradas fabricando o distribuyendo estos productos. La anulación de los privilegios será analizada caso por caso)".

(Continúa en la próxima edición)

Sobre a autora: Tricia Judge é diretora-executiva do Conselho Internacional de Tecnologia de Imagem (Int'l ITC), uma associação sem fins lucrativos, que atende aos remanufaturadores de cartuchos de impressora, distribuidores e fornecedores de suprimentos para o setor. Foi editora-executiva da Recharger por cinco anos, e, após formar-se em advocacia, especializou-se em direito privado para pequenas empresas. Com vários trabalhos publicados, Tricia é reconhecida pela defesa da indústria de suprimentos para impressoras.

www.i-itc.org.

Sobre la autora: Tricia Judge es directora ejecutiva del Consejo Internacional de Tecnología de Imagen (Int'l ITC), una asociación sin fines lucrativos, que atiende a los remanufacturadores de cartuchos para impresora, distribuidores y proveedores de suministros para el sector. Fue editora ejecutiva de Recharger por cinco años, y, después de recibirse de abogada, se especializó en derecho privado para pequeñas empresas. Con varios trabajos publicados, Tricia es reconocida por defender la industria de suministros para impresoras.

www.i-itc.org.

maisimpressão másimpresión

O objetivo inicial era a redução de custos, mas o outsourcing de impressão tem provado que é muito mais do que isso. E, em alguns casos, é redução mesmo. Em outros, é redimensionamento de serviços. Definida como locação, terceirização de impressoras e gerenciamento de cópias, o outsourcing de impressão representa uma parcela significativa do faturamento de algumas empresas de remanufatura de cartuchos de impressora. O que era uma atividade complementar ocupa, crescentemente, espaço nas empresas. Esta tendência foi observada nas mais recentes Reciclamais Expo e comprovamos com a presença de empresários nos eventos voltados ao tema. Esta foi a razão de termos criado a seção Mais Impressão, exclusiva para assuntos de MPS / Outsourcing. Para os que estão começando a atividade, é o fio da meada. Para que os que já estão no ramo é um lugar onde sempre se pode saber mais, mais notícias, mais exemplos de empresas bem-sucedidas, artigos opinativos com análises. Estamos esperando sugestões, críticas, contribuições. O que vocês gostariam de ler nas próximas edições?

El objetivo inicial era disminuir costos, pero el outsourcing de impresión comprueba que es mucho más que eso. En algunos casos, es disminuir; en otros, es redimensionamiento de servicios. Definida como ubicación, externalización de impresoras y administración de copias, outsourcing de impresión representa una parte significativa del rendimiento de algunas empresas de remanufactura de cartuchos para impresora. Lo que era una actividad complementar ocupa ahora, espacio en las empresas. Esta tendencia se observa en las recientes Reciclamais Expo y lo comprobamos con la presencia de empresarios en los eventos sobre este tema. Este fue el motivo de términos, sección Más Impresión , exclusiva para asuntos de MPS / Outsourcing. Para los que están empezando la actividad, es la clave. Para los que ya estén en el ramo es un lugar donde siempre se puede saber más, más noticias, más ejemplos de empresas exisotas, artículos con análisis. Estamos esperando sugerencias, críticas, contribuciones. ¿Qué les gustaría leer en las próximas ediciones?

Fornecedores de MPS, perguntem a si mesmos: **Qual é realmente seu negócio?**

Proveedores de MPS, pregúntense a sí mismos: ¿Cuál es realmente su negocio?

Este artigo foi enviado por Kevin DeYoung, Vice-Presidente da Managed Print Services Association e membro dos Comitês de Padrões & Melhores Práticas e de Educação nos Estados Unidos. Neste material, ele alerta: "Os clientes não querem Serviços de Impressão Gerenciados (MPS); eles querem melhores fluxos de caixa, aumento da produção dos recursos humanos, diminuição dos gastos, melhora na competitividade, sustentabilidade empresarial etc"

O Managed Print Services (Serviços de Impressão Gerenciados), ou simplesmente MPS, continua nas notícias. Ainda há muita discussão a seu respeito, sua viabilidade, melhores práticas e ameaças ao modelo.

Algumas das notícias e opiniões atuais sobre o MPS são:
- o MPS está amadurecendo;
- as margens de lucro estão em queda;
- as impressões estão diminuindo;
- os tablets estão reduzindo as impressões;
- os jovens não usam papel;
- preocupação com os "escritórios sem papel";
- os gastos com TI estão em alta, ao contrário dos gastos com impressão.

Todos esses itens podem ser tomados como corretos. Os dados podem ser tão complicados quanto se queira. Gostaria de compartilhar com vocês uma premissa de negócio em que sempre acreditei.

Darwinismo. Dois animais, uma ilha. Ambos se alimentam da mesma comida, restando apenas

Managed Print Services (Servicios de Impresión Gestionados), o simplemente MPS, continua en las noticias. Todavía se discute mucho, su viabilidad, mejores prácticas y amenazas al modelo.

Algunas de las noticias y opininiones actuales sobre MPS son:
- MPS está madurando;
- el margen de ganancia está bajo;
- las impresiones están disminuyendo;
- los tablets están disminuyendo las impresiones;
- los jóvenes no usan papel;
- preocupación con las "oficinas sin papel";
- los gastos con TI están en alta, al contrario de los gastos con impresión.

Todos esos ítemes se pueden considerar correctos. Los datos pueden ser tan complicados como se quiera. Me gustaría compartir con ustedes una premisa de negocio en la que siempre creí.

Darwinismo. Dos animales, una isla. Ambos se alimentan de la misma comida, queda apenas un sobreviente. Darwinismo

Este artículo lo ha enviado Kevin DeYoung, vicepresidente de Managed Print Services Association y miembro de los Comités de Modelos & Mejores Prácticas y de Educación en EE.UU. Aquí él avisa que: "Los clientes no quieren Servicios de Impresión Gestionados (MPS); ellos quieren mejor rendimiento, aumento de la producción de los recursos humanos, disminuir gastos, mejoría en la competitividad, sostenibilidad empresarial; etc"

um sobrevivente. O Darwinismo não diz respeito à "sobrevivência do mais forte". Darwin afirma: "Não é o mais forte da espécie que sobrevive, nem o mais inteligente, e sim o mais adaptável às mudanças". No exemplo proposto, se um dos animais se adaptasse a um alimento diferente, a coexistência seria possível.

O modelo de negócios do MPS fornece a melhor base a se adotar, pois faz com que a organização passe de um modelo de gestão do parque de impressoras para uma otimização do processo de negócios com, talvez, serviços gerenciados. Apresenta também um roteiro que pode resultar numa sequência progressiva de ações entre o fornecedor e o cliente.

O modelo MPS é atraente e ainda há previsão de crescimento. Um problema que vejo emergir, porém, é que a lógica do sistema está mudando com a disponibilidade de infraestrutura revertendo-se em produto pelo preço.

"Serviços" de Impressão Gerenciados", isso é o que significa MPS. No entanto, em muitos casos, o MPS é executado mais como:

dice la: "sobrevivencia del más fuerte". Darwin afirma: "No es el más fuerte de la especie el que sobrevive, ni el más inteligente, y sí el que más se adapta a los cambios". En este ejemplo propuesto, si uno de los animales se adaptase a un alimento diferente, la coexistencia sería posible.

El modelo de negocios de MPS provee la mejor base para adoptar, pues hace que la organización pase de un modelo de gestión del parque de impresoras para una optimización del proceso de negocios con, tal vez, servicios gestionados. Presenta también un guión que puede resultar en una secuencia progresiva de acciones entre el proveedor y el cliente.

El modelo MPS es atractivo y todavía hay previsión de crecimiento. Un problema que veo surgir, sin embargo, es que la lógica del sistema está cambiando con la disponibilidad de infraestructura revirtiéndose en producto por el precio.

"Servicios" de Impresión Gestionados", eso es lo que significa MPS. Sin embargo, en muchos casos, MPS se utiliza más como:

• "SI" (Serviços de Impressão) sem o "Gerenciado";
• sem "Serviço" para o produto oferecido;
• algo em que não se pode usar o "Serviço", o "Impressão" ou o "Gerenciado";
• coisas que são produtos, mas não exatamente serviços:
– contratos apenas para toner;
– contratos para toner e serviços;
– toner, serviço com novos equipamentos.

Quando eu falo com clientes que dizem utilizar-se do modelo MPS, é comum constatar que eles buscaram um contrato com a finalidade de fornecimento de toner e serviços. Houve pouco planejamento, nenhuma revisão do negócio, nenhuma otimização, ou seja, nada.

Isto não é MPS, é um produto facilmente dimensionado pelo preço, sujeito à queda da margem de lucro e à comoditização, algo que vai se saturar rapidamente e ser, por fim, batido por fornecedores de infraestrutura com as melhores economias de escala. Sim, trata-se de crescimento agora, mesmo de forma comoditizada, mas a premissa básica do MPS era a solução de problemas através da avaliação e do emprego de alternativas feitas sob medida, que pudessem trazer melhorias ao fornecedor e ao cliente de uma maneira nunca pensada antes.

Cito aqui Theodore Levitt. "Toda indústria importante já foi uma indústria em expansão. Mas algumas, que agora vivem uma onda de entusiasmo quanto ao crescimento estão, na verdade, à sombra do declínio. Em todos os casos, o motivo pelo qual o crescimento é ameaçado, desacelerado ou impedido não é a saturação do mercado, e sim a falha na gestão".

Indústrias que desperdiçaram oportunidades de ouro:
• Ferrovias, que se definiram como indústria ferroviária, tirando o enfoque do transporte.
• Hollywood, que se definiu como indústria cinematográfica em vez de indústria do entretenimento.
• Companhias de Eletricidade, que se definiram como indústria de eletricidade em vez de energia.

A confiança em definições fixas de produtos leva ao declínio. Para as ferrovias, a necessidade de transportar mercadorias e pessoas nunca desapareceu, no entanto novos métodos apareceram. Muitos cineastas de Hollywood fracassaram porque deram pouca importância à televisão. Isso teria acontecido se a definição do seu negócio fosse "entretenimento"?

Impressões gerenciadas ou Gerenciamento de processos empresariais?

A dicotomia enfoque no produto x enfoque no cliente leva ao declínio. Não existe isso de indústria em expansão. Citando novamente Theodore Levitt, há quatro crenças que causam a estagnação em "indústrias em crescimento":

• "SI" (Servicios de Impresión) sin "Gestión";
• sin "Servicio" para el producto ofrecido;
• algo donde no se puede usar el "Servicio", la "Impresión" el "Gestionado";
• cosas que son productos, pero no exactamente servicios:
– contratos apenas para toner;
– contratos para toner y servicios;
– toner, servicio con nuevos equipamientos.

Cuando yo hablo con clientes que dicen que utilizan el modelo MPS, es común constatar que ellos buscaron un contrato con la finalidad de suministro de toner y servicios. Hubo poco planeamiento, ninguna revisión del negocio, ninguna optimización, o sea, nada.

Esto no es MPS, es un producto fácilmente dimensionado por el precio, sujeto a la caída del margen de ganancia y commodity, algo que se va a saturar rápidamente y ser, por fin, combatido por proveedores de infraestructura con las mejores economías. Sí, se trata de crecimiento ahora, aunque a la manera de commodity, pero la premisa básica del MPS era la solución de problemas a través de la evaluación y del empleo de alternativas hechas a medida, que pudiesen traer mejoras para el proveedor y para el cliente de una manera que no se pensó antes.

Cito aquí a Theodore Levitt. "Todas las industrias importantes ya fue alguna vez una industria en expansión. Pero algunas, que ahora viven una onda de entusiasmo por el crecimiento, la verdade es que están decayendo. En todos los casos, el motivo por el cual el crecimiento está amenazado, desacelerado o impedido no es la saturación del mercado, y sí la falla en la gestión".

Industrias que desperdiciaron oportunidades de oro:
• Ferrocarril, que se definió como industria del ferrocarril, en vez de transporte.
• Hollywood, que se definió como industria cinematográfica en vez de industria del entretenimiento.
• Compañías de Electricidad, que se definieron como industria de electricidad en vez de energía.

La confianza en definiciones fijas de productos lleva a la disminución. Para el ferrocarril, la necesidad de transportar mercaderías y personas nunca desapareció, sin embargo aparecieron nuevos métodos. Muchos cineastas de Hollywood fracasaron porque le dieron poca importancia a la televisión. ¿Sería así si la definición de su negocio fuese "entretenimiento"?

¿Impresiones gestionadas o Gestión de procesos empresariales?

La dicotomía enfoque en el producto x enfoque en el cliente lleva a la disminución. No existe eso de industria en expansión. Citando otra vez a Theodore Levitt, hay cuatro posibilidades que causan estancamiento en "industrias en crecimiento":

• O crescimento é garantido pelo aumento das populações.
• Não há concorrentes que possam substituir o seu produto.
• Crença na produção em massa e na diminuição dos custos unitários.
• Preocupação quanto ao ajuste/aperfeiçoamento do produto existente.

Os clientes não querem Serviços de Impressão Gerenciados (MPS); eles querem melhores fluxos de caixa, aumento da produção dos recursos humanos, diminuição dos gastos, melhora na competitividade, sustentabilidade empresarial etc.

A Associação do Serviço de Impressão Gerenciado (MPSA) define o MPS como "a gestão ativa e a otimização dos equipamentos de saída de documentos e dos processos de negócios relacionados. O MPS não é um programa click-charge (cobrança em cima de cada papel que passa pela impressora), ou click-charge com leitura de contadores ou um programa de comercialização".

O MPS está chegando ao seu ápice?

Teoricamente sim, mas a execução do MPS não. A execução da infraestrutura está atingindo a maturidade (fornecimentos, reparos de erros), no entanto os serviços profissionais que rodeiam o MPS ainda falta:

• Avaliação
• Otimização
• Compreensão das necessidades
• Melhoria no fluxo de documentos
• Planejamento & Política de Impressão
• Gestão contínua
• Otimização do processo de negócios
• Otimização dos recursos humanos

O que é uma impressão? Eu sempre pensei nas impressões como "marcas, carimbos". O dicionário Webster define "impressão" como "o correspondente óptico de um objeto produzido por um dispositivo óptico (lente / espelho)". O que está na página está migrando para o monitor; esta é a nova impressão, mas o MPS incumbe-se disso desenvolvendo etapas.

O MPS, Serviços de Impressão Gerenciados, é uma solução baseada em serviço se o "G" (gerenciados) e o "S" (serviços) são postos em prática e não confundidos com infraestrutura pronta ou esquemas de fixação de preços. Ao invés de buscarmos respostas dentro da indústria, nós deveríamos olhar para fora, concentrando-nos nos clientes. Lembre-se que eles não querem MPS, mas sim o que ele oferece.

Minha opinião sobre o MPS mudou no decorrer dos anos. Segue um comparativo das minhas avaliações entre 2008 e 2013:

• El crecimiento está garantizado por el aumento de la población.
• No hay competencia que pueda sustituir su producto.
• Creer en la producción en masa y en disminuir los costos unitarios.
• Preocupación con el ajuste/perfeccionamiento del producto existente.

Los clientes no quieren Servicios de Impresión Gestionados (MPS); quieren mejor rendimiento, aumento de la producción de los recursos humanos, disminuir los gastos, mejoría en la competitividad, sostenibilidad empresarial, etc.

La Asociación del Servicio de Impresión Gestionado (MPSA) define el MPS como "la gestión activa y la optimización de los equipamientos de salida de documentos y de los procesos de negocios relacionados. MPS no es un programa click-charge (cobranza por cada papel que pasa por la impresora), o click-charge con lectura de contadores o un programa de comercialización".

¿MPS está llegando a su ápice?

Teóricamente sí, pero la realización del MPS no. La infraestructura está madurando, (suministros, corregir errores), sin embargo los servicios profesionales que rodean el MPS todavía no:

• Evaluación
• Optimización
• Comprensión de las necesidades
• Mejoría en el flujo de documentos
• Planeamiento & Política de Impresión
• Gestión continua
• Optimización del proceso de negocios
• Optimización de los recursos humanos

¿Qué es una impresión? Yo siempre pensé en las impresiones como "marcas, sellos". El diccionario Webster define "impresión" como "el correspondiente óptico de un objeto producido por un dispositivo óptico (lente / espejo)". Lo que está en la página está migrando para el monitor; esta es la nueva impresión, pero el MPS se incumbe de eso desarrollando etapas.

MPS, Servicios de Impresión Gestionados, es una solución basada en servicio si la "G" (gestionados) y la "S" (servicios) se ponen en práctica y no son confundidos con infraestructura lista o esquema de precio fijo. En vez de buscar respuestas dentro de la industria, nosotros deberíamos mirar hacia fuera, concentrándonos en los clientes. Recuerde que ellos no quieren MPS, pero sí lo que ofrece.

Cambié de opinión sobre MPS con el pasar de los años. Sigue una comparación de mis evaluaciones entre 2008 y 2013:

2008	2013
As impressões estão crescendo.	As impressões são digitais e estão crescendo.
Hardware é irrelevante.	Hardware com conexão em nuvem (tecnologia de computação em nuvem) baseada em aplicativos, e vinculado ao processo de negócios é importante.
A Proposta de Valor está ligada à eficiência e ao baixo custo.	A Proposta de Valor está ligada aos objetivos estratégicos do cliente.
A eficácia do Serviço de Fornecimento é importante, está em desenvolvimento e é variada.	A eficácia do Serviço de Fornecimento está madura e é homogênea.
A concorrência do MPS é baixa.	A concorrência do MSP está fragmentada.
O MPS está dominando o mercado.	O MPS ainda domina o mercado, porém tem que enfrentar algumas ervas-daninhas.
Os clientes precisam ser orientados sobre o MPS.	Os clientes precisam ser "desprogramados" quanto ao MPS.
Trata-se da capacidade de vender serviços.	Trata-se do compartilhamento e conquista de desafios.
As avaliações mostram os dados concretos.	As avaliações mostram as lacunas que atrapalham os negócios.
Os representantes precisam de um plano de remuneração que os vincula ao MPS para gerar resultados.	Os representantes precisam estar aptos a resolver problemas; o plano de remuneração é teórico.
São necessárias análises de negócios.	As análises de negócios devem ser vantagens adicionais.
Os representantes devem seguir o Ciclo de Vendas MPS.	Os representantes precisam entender as facetas da análise de negócios e das solicitações, além da melhoria do processo.

As questões iniciais:

• O MPS está atingindo a maturidade
– Maturidade não significa saturação.
– Continua sendo uma oportunidade de expansão.
– A definição do MPS deve ser a de solução centrada no cliente.
– Devem-se executar os Serviços de Impressão Gerenciados e não "acordos de fornecimento de toner".

• Os tablets estão reduzindo as impressões
– Tablets também podem imprimir.
– O conteúdo está em disparada.
– Os seus equipamentos estão em conexão com eles?

Nossas impressões não estão em diminuição. Nós fizemos os ônus desaparecerem, baixamos os gastos, e o pessoal que antes era necessário na gestão do parque de impressoras agora está desempenhando suas funções originais. Quando algo não é mais um problema, torna-se mais utilizado.

A impressão através de tablets não é uma compensação para as impressões que eles estão roubando, uma vez que os tablets não vão acabar com todas as impressões do universo. Plataformas móveis e a necessidade de controlar dentro das empresas a política BYOD ("Bring Your Own Device", ou "Traga Seu Próprio Aparelho") são uma oportunidade de ajudar clientes quanto à segurança e eficiência no gerenciamento de seus documentos.

• As impressões estão diminuindo
– Espero que o motivo seja nós mesmos.
– Não fuja do problema, vá ao seu encontro!

• As margens de lucro estão em queda
– Qual é o seu/a sua
• Estratégia de Fixação de Preço?
• Atitude quanto ao alvo em clientes potenciais?
• Posicionamento?
• Termos de Contrato?
– Você está respondendo aos pedidos de orçamento dos clientes?
– Você está fazendo análise de rentabilidade de contrato?
– Você está fazendo análise de negócios?

As impressões vão migrar para o monitor; corra atrás disso. Enquanto isso, as impressões não estão diminuindo (pelo menos não no meu mundo). O melhor termômetro para o volume de impressões é o que os clientes estão fazendo no seu mercado.

Os fatores responsáveis pela queda da margem de lucro são normalmente a abordagem inadequada do cliente, uma Proposta de Valor mal definida, uma má integração do cliente, pouca ou nenhuma análise contratual e a incapacidade de recusar clientes que não buscam exatamente um contrato de MPS.

• Os jovens não usam papel
– Eles usam menos.
– Processos de Negócios, não dados em uma página, ditam nosso negócio.
– Acompanhe os dados.

• Os "Escritórios sem papel" estão chegando
– Veja o comentário acima sobre o desaparecimento das impressões.

• Os gastos com TI estão em alta, ao contrário dos gastos com impressão
– Os gastos estão em alta com as iniciativas baseadas na tecnologia de computação em nuvem.
– Nós somos um dos motivos pelos quais os gastos com impressão estão em baixa.

2008	2013
Las impresiones están creciendo.	Las impresiones son digitales y están creciendo.
Hardware es irrelevante.	Hardware con conexión en nube (tecnología de computación en nube) basada en aplicación, y vinculado al proceso de negocios es importante.
La Propuesta de Valor está unida a la eficiencia y al bajo costo.	La Propuesta de Valor está unida a los objetivos estratégicos del cliente.
La eficacia del Servicio de Suministro es importante, está en desarrollo y es variada.	La eficacia del Servicio de Suministro está madura y es homogénea.
La competencia del MPS es baja.	La competencia del MSP está fragmentada.
El MPS está dominando el mercado.	El MPS todavía domina el mercado, pero tiene que enfrentar algunas hierbas dañinas.
Los clientes tienen que tener orientación sobre el MPS.	Los clientes deben ser "desprogramados" con respecto al MPS.
Se trata de la capacidad de vender servicios.	Se trata de compartir y conquistar desafios.
Las evaluaciones muestran los datos concretos.	Las evaluaciones muestran las lagunas que interrumpen los negocios.
Los representantes precisan un plan de remuneración que los vincula al MPS para generar resultados.	Los representantes precisan estar aptos para resolver problemas; el plan de remuneración es teórico.
Es necesario análisis de negocios.	Los análisis de negocios deben ser ventajas adicionales.
Los representantes deben seguir el Ciclo de Ventas MPS.	Los representantes precisan entender las facetas de análisis de negocios y de las solicitaciones, además de la mejoría del proceso.

Las cuestiones iniciales:

• MPS está alcanzando la madurez
– Madurez no significa saturación.
– Continua siendo una oportunidad de expansión.
– La definición del MPS debe ser la solución centrada en el cliente.
– Se deben realizar los Servicios de Impresión Gestionados y no "acuerdos de suministro de toner".

• Los tablets están reduciendo las impresiones
– Tablets también pueden imprimir.
– El contenido está disparado.
– ¿Sus equipamientos están conectados con ellos?

Nuestras impresiones no están disminuyendo. Nosotros hicimos desaparecer la carga, disminuimos los gastos, y la gente que antes era necesaria en la gestión del parque de impresoras ahora está desempeñando sus funciones originales. Cuando algo ya no es un problema, se utiliza mucho más.

La impresión a través de tablets no es una compensación para las impresiones que ellos están robando, ya que los tablets no van a eliminar a todas las impresiones del universo. Plataformas móviles y la necesidad de controlar dentro de las empresas la política BYOD ("Bring Your Own Device", o "Traiga Su Propio Aparato") es una oportunidad para ayudar a clientes con seguridad y eficiencia en la gestión de sus documentos.

• Las impresiones están disminuyendo
– Espero que el motivo sea nosotros mismos.
– No huya del problema, enfréntelo

• El margen de ganancia está bajo
– Cuál es el suyo/la suya

• ¿Estrategia de Precio Fijo?
• ¿Qué actitud tomar con respecto a clientes potenciales?
• ¿Posición?
• ¿Términos de Contrato?
– ¿Usted le contesta el pedido de presupuesto a los clientes?
– ¿Usted hace un análisis de la renta del contrato?
– ¿Usted hace un análisis de negocios?

Las impresiones van a migrar para el monitor; vea. Mientras tanto, las impresiones no disminuyen (por lo menos no en mi mundo). El mejor termómetro para la cantidad de impresiones es el que los clientes hacen en su mercado.

Los factores responsables por la baja de ganancia es normalmente el enfoque inadecuado del cliente, una Propuesta de Valor mal definida, mala integración del cliente, poco o ningún análisis contractual y la incapacidad de rechazar a clientes que no buscan exactamente un contrato de MPS.

• Los jóvenes no usan papel
– Ellos usan menos.
– Procesos de Negocios, no datos en una página, dictan nuestro negocio.
– Acompañe los datos.

• Las "Oficinas sin papel", ya hay.
– Vea el comentario arriba sobre la desaparición de las impresiones.

• Los gastos con TI están en alta, al contrario de los gastos con impresión
– Los gastos están en alta con las iniciativas basadas en tecnología de computación en nube.
– Nosotros somos uno de los motivos por el cual los gastos con impresión están en baja.

Conclusões:

• Impressões são dados colocados no papel:
– Os dados estão migrando do papel para o monitor.
– Acompanhe-os, melhore o seu fluxo!

• A especialização em documentos está evoluindo para análise de negócios e melhoria de processos.

• Buscar um negócio "sem papel" sem levar em consideração a melhoria do processo é um esforço inútil.

• As avaliações tornaram-se análises de negócios e de sistemas, análises de solicitações e consultoria no aperfeiçoamento do processo.

• O posicionamento junto ao cliente é tudo.

• Mirar no perfil certo de cliente é essencial, como nunca foi.

• Pergunte-se quais documentos estão sendo impressos ou escaneados e a importância deles

• O MPS é um modelo em evolução que vai além do gerenciamento de impressões.

É necessário que se diga Serviços de Impressão Gerenciados; a abreviação às vezes muda o valor real de seu significado. Contanto que se esteja "gerenciando" e "prestando serviço" com o enfoque no cliente, o caminho adiante é ilimitado.

Conclusiones:

• Impresiones son datos colocados en el papel:
– Los datos están migrando del papel para el monitor.
– Acompañe, mejore.

• La especialización en documentos está evoluyendo para análisis de negocios y mejoría de procesos.

• Buscar un negocio "sin papel" sin considerar la mejoría del proceso es un esfuerzo inútil.

• Las evaluaciones se volvieron análisis de negocios y de sistemas, análisis de solicitaciones y consultoría en perfeccionamiento del proceso.

• La postura junto al cliente es todo.

• Ver el perfil cierto del cliente es esencial, como nunca fue.

• Sepa qué documentos son impresos o escaneados y su importancia.

• MPS es un modelo en evolución que va más allá de la gestión de impresiones.

Es necesario que se diga Servicios de Impresión Gestionados; la abreviación a veces cambia el valor real de su significado. Con tal de que se esté "gestionando" y "prestando servicio" con el enfoque en el cliente, el camino es ilimitado.

• Sobre o autor: Kevin DeYoung é Presidente & CEO da Qualpath Inc., empresa fornecedora de MPS – Gestão de Serviços de Impressão, baseada na Flórida, reconhecida como Fornecedora Indireta de MPS Top pela Managed Print Services Association (MPSA), e pela Revista Entrepreneur como uma das companhias privadas de crescimento mais rápido nos Estados Unidos. É colaborador da Revista Recharger.

• Sobre el autor: Kevin DeYoung es Presidente & CEO de Qualpath Inc., empresa proveedora de MPS – Gestión de Servicios de Impresión, sede en Florida, reconocida como Proveedora Indirecta de MPS Top por Managed Print Services Association (MPSA), y por la Revista Entrepreneur como una de las compañías privadas de crecimiento más rápido en EE.UU. También es colaborador de la Revista Recharger.

BEM-VINDO BIENVENIDO WELCOME

13ª EDIÇÃO

reciclamais
SOUTH AMERICAN EXPO

9-11 Junho 2014 • São Paulo, Brasil

Powered by Recharger

9-11 JUNHO 2014

www.reciclamais.com

MPS
Sua empresa está preparada?

MPS – ¿Su empresa está preparada?

Quando houve o Outsourcing Day, em 2012, durante a Reciclamais South American Expo, reunimos vários especialistas sobre o assunto. Leandro Ramos foi um deles. Neste artigo, ele faz considerações sobre a importância do evento na ocasião e do tema para as que estão considerando expandir suas atividades, implantando o outsourcing. A elas, Ramos faz a seguinte pergunta: sua empresa está preparada?

Em edições anteriores da Reciclamais South American Expo, foram oferecidas palestras, que mostraram as tendências que os projetos no mercado de impressão seguiriam. Com intuito de "abrir os olhos" dos empresários deste setor e mostrar os caminhos adequados, profissionais foram convidados a compartilhar suas experiências. Muitas empresas já praticavam o outsourcing de impressão, e muitas outras decidiram apostar no crescimento do seu negócio e competir com essa nova oferta de terceirizar os serviços de impressão dos seus clientes. Algumas companhias consideravam uma quebra de paradigma, pois muitas delas são familiares e têm barreiras para mudar o foco do seu negócio. Na maioria dos casos das que não aderem à tendência ocorre em virtude de uma decisão individual e não corporativa.

Evolução

O negócio outsourcing de impressão se tornou um caminho para crescimento e nessa aposta, o mercado começou a exigir mais de cada player. Inovação e

En edicionees anteriores de Reciclamais South American Expo, hubo conferencias que, mostraron las tendencias que los proyectos en el mercado de impresión seguirían. Con la intención de "abrirle los ojos" a los empresarios de este sector y mostrarle los caminos adecuados, hubo profesionales invitados a compartir sus experiencias. Muchas empresas ya practicaban el outsourcing de impresión, y muchas otras decidieron apostar en el crecimiento de su negocio y competir con esa nueva oferta de externalizar los servicios de impresión de sus clientes. Algunas compañías consideraban una quiebra de paradigma, pues muchas de ellas son familiares y tienen barreras para cambiar el objetivo de su negocio. En la mayoría de los casos de las que no se adhieren a la tendencia, es por una decisión individual y no corporativa.

Evolución

El negocio outsourcing de impresión se convirtió en un camino para crecimiento y en esa apuesta, el mercado empezó a exigir más de cada player.

Cuando hubo el Outsourcing Day, en 2012, durante Reciclamais South American Expo, reunimos a varios especialistas sobre el asunto. Leandro Ramos fue uno de ellos. En este artículo, hace consideraciones sobre la importancia del evento en la ocasión y el tema para expandir sus actividades, implantando el outsourcing. A ésto Ramos le hace la siguiente pregunta: ¿su empresa está preparada?

diferenciais passaram a ser um ponto importante na competitividade. Inúmeras vezes em visitas e cafés com nossos clientes e parceiros, ouvimos que a briga por centavos no outsourcing de impressão é cada vez maior, e que daqui a pouco "teremos que pagar para o cliente imprimir". O mercado de impressão evoluiu, as firmas do setor que têm essa oferta no seu line-up estão sendo obrigadas a acompanhar as novidades e inovar os seus projetos para ter um crescimento contínuo. Em paralelo, as exigências do cliente final são fundamentadas nas práticas dos fornecedores mais completos e isso está se tornando comum. O outsourcing de impressão, que era uma novidade para estas empresas, está evoluindo a cada dia e demanda de ofertas mais competitivas.

MPS

Essa evolução natural em busca de projetos diferenciados fez com que se criassem a oferta de MPS (Managed Print Services), englobando a terceirização de impressão e em adicional serviços de TI, recursos

Innovación y diferenciales hoy son un punto importante en la competitividad. Innúmeras veces en las visitas y cafés con nuestros clientes y compañeros, oímos que la pelea por centavos en outsourcing de impresión es cada vez mayor, y que dentro de poco "tendremos que pagarle al cliente para que imprima". El mercado de impresión evoluyó, las firmas del sector que tienen esa oferta en su line-up están obligadas a acompañar las novedades e innovar sus proyectos para seguir creciendo. Paralelamente, las exigencias del cliente se basan en las prácticas de los proveedores más completos y eso se volvió algo común. El outsourcing de impresión que era una novedad para estas empresas está evoluyendo cada día más y demanda ofertas más competitivas.

MPS

Esta evolución natural buscando proyectos diferenciados hizo con que comenzara la oferta de MPS (Managed Print Services), englobando la externalización de impresión y servicios adicionales de

humanos e soluções documentais, com foco nos processos de negócio do cliente. Com isso, otimizam os custos e melhoram as operações do cliente final relacionados ao seu core business, aumentando a produtividade dos funcionários. Passaram também a oferecer soluções que proporcionam uma administração mais efetiva em tudo que envolve documentos, desde a geração até a inutilização de cada documento.

As companhias atualizadas, com especificação e preparadas para ofertar o MPS entram nos potenciais clientes, fazem um mapeamento de vários processos, identificam oportunidades de negócio nas mais diversas áreas. Este recurso de pré-vendas pode ser feito por um especialista em vendas consultivas, ficando responsável pela etapa de levantamento. É isso que se espera de uma firma especializada: entrar em um cliente e conseguir oferecer soluções completas e que envolvam também, mas não só, equipamentos de impressão. Com a implantação de um projeto completo de MPS, a infraestrutura de TI, impressão, os processos documentais e até recursos humanos podem ficar sob a administração e responsabilidade de fornecedores terceirizados. Com isso, surge uma negociação positiva que satisfaz os clientes finais e fortalece cada vez mais esse segmento. É uma oportunidade para você, empreendedor do mercado de impressão, seguir esse caminho de sucesso. É preciso planejar, traçar seus objetivos de forma ampla e como atender a essa demanda.

Sua empresa está preparada?

TI, recursos humanos y soluciones para documentos, con enfoque en los procesos de negocio del cliente. Así se optimizan los costos y mejoran las negociaciones con el cliente, relacionados a su core business, aumentando la productividad de los funcionarios. Empezaron también a ofrecer soluciones que proporcionan una administración más efectiva en todo lo que envuelve documentos, desde la generación hasta la eliminación de cada documento.

Las compañías actualizadas, con especificación y preparadas para ofertar el MPS entran en los clientes potenciales, hacen un mapeamiento de varios processos y presentan oportunidades de negocio en diversas áreas. Este recurso de preventas lo puede hacer un especialista en ventas consultivas, siendo responsable por la etapa de levantamiento. Es eso lo que se espera de una firma especializada: entrar en un cliente y conseguir ofrecerle soluciones completas y no solamente, equipamientos de impresión. Con la implantación de un proyecto completo de MPS, la infraestructura de TI, impresión, los procesos de documentos y hasta recursos humanos pueden ser administrados y bajo la responsabilidad de proveedores externos. Así, surge una negociación positiva que satisface a los clientes finales y fortalece cada vez más el segmento. Es una oportunidad para usted, emprendedor del mercado de impresión, seguir el camino del éxito. Es necesario planear, trazar sus objetivos de forma amplia y cómo atender a esa demanda.

¿Su empresa está preparada?

• Sobre o autor:

Leandro Ramos é administrador, atua no ramo de soluções para o mercado de impressão e documentos há 8 anos. Diretor Comercial da IBSolution tem experiência na gestão de vendas de serviços e softwares B2B com foco em resultados. Atualmente é responsável pelo desenho, aplicação e gestão do plano estratégico da organização, além de administrar as alianças nacionais e internacionais.

• Sobre el autor:

Leandro Ramos es administrador, trabaja en el ramo de soluciones para el mercado de impresión y documentos hace 8 años. Director Comercial de IBSolution tiene experiencia en ventas de servicios y softwares B2B; con buenos resultados. Actualmente es responsable por el dibujo, aplicación y gestión del plan estratégico de la organización, además de administrar las alianzas nacionales e internacionales.

revista reciclamais
12 anos apoiando o reciclador

instruções técnicas
informações do mercado
notícias do meio ambiente
suporte aos empreendedores

O melhor meio para a evolução do seu negócio

reciclamais

www.reciclamais.com

Esta é a participação do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas na coluna mensal, onde os articulistas se revezam nas respostas aos leitores. Participe, mande sua dúvida para reciclamais@reciclamais.com

O que as franquias procuram nos franqueados

Que tal trabalhar com franquia? É uma alternativa cada vez mais procurada pelos empreendedores. Mas existem regras e detalhes a serem conhecidos. Leiam o que o artigo de Bruno Caetano, diretor-superintendente do Sebrae-SP esclarece sobre o tema

Os atrativos de uma franquia são bem conhecidos: produto ou serviço testado e aprovado, suporte do franqueador, menos riscos, entre outras várias vantagens. No entanto, não basta o empreendedor bater à porta do dono da marca e mostrar que tem dinheiro para investir para sair de lá com um negócio pronto. O bom franqueador não vai deixar qualquer um que aparecer usar seu nome. Ele tem uma imagem a zelar no mercado - aliás, fuja de quem simplesmente quer vender franquias; provavelmente só está interessado em quantidade e não tem compromisso com o seu sucesso. Os melhores clubes costumam ser rigorosos na seleção de seus associados.

De acordo com os últimos dados da Associação Brasileira de Franchising (ABF), em 2012 existiam 2.426 redes de franquias no Brasil, número quase quatro vezes maior do que o registrado em 2002, quando eram 650. No ano passado, o setor faturou R$ 103 bilhões no País, 16,2% mais do que em 2011. Para 2013, a ABF prevê crescimento na mesma proporção. Com resultados tão atraentes, empreendedorismo cada vez mais disseminado entre os brasileiros e o aumento da renda da população nos últimos anos, a procura por esse tipo de negócio se intensificou e as franquias puderam ser mais criteriosas na escolha de quem vai empunhar suas marcas.

Os franqueadores buscam pessoas com capacidade de liderança, perfil de gestor e em linha com o tipo de negócio em questão, afinidade com a cultura da empresa e seus valores. O histórico do interessado passou a ter peso maior. Ajuda ter um bom retrospecto como administrador, seja na condição de empresário ou mesmo como executivo. Espera-se, portanto, uma certa maturidade profissional.

Os franqueadores também querem pessoas que tenham ambição, que almejem crescer junto com a marca, isto é, após dar o primeiro passo ao abrir uma unidade, nada de se acomodar, mas sim buscar algo mais.

Além disso, extremos são um problema. Quem deseja ter uma franquia não pode esperar risco zero, mas também não cabe mostrar independência além do que esse modelo de negócio oferece. Existem regras ditadas pelo franqueador e faz parte do jogo segui-las. O meio-termo sempre funciona.

• Sobre o autor: Bruno Caetano é diretor-superintendente do Sebrae-SP e mestre doutorando em Ciência Política pela Universidade de São Paulo. O Sebrae-SP é uma instituição dedicada a ajudar micro e pequenas empresas a se desenvolverem e se tornarem fortes. Saiba mais em www.sebraesp.com.br

LANÇAMENTO MÁQUINA COM PAINEL DOSADOR
A Recargatudo disponibiliza aos seus clientes uma linha completa de máquinas para reciclagem de cartuchos jato de tinta e toner. A2000 Vácuo Digital exclusiva no mercado, possui sistema duplo de vácuo que evita bolhas e proporciona desentupimento dos cartuchos jato de tinta, recarrega todas as marcas e séries.
Estação Coletora de Pó A2000 Turbo Toner
PARCELAMENTO EM 10X BOLETO BANCÁRIO
BNDES
PARCELAMENTO CARTÃO BNDES
PARCELAMENTO EM 12X SEM JUROS
Tel.: 0800 771 004 6
www.recargatudo.com.br
skype recargatudo@hotmail.com
ENVIAMOS PARA TODO O BRASIL

Resolver a poluição dos rios depende do cuidado com a poluição difusa

Águas da chuva nos grandes centros urbanos também contribuem para a poluição das bacias hidrográficas. A despoluição dos rios das regiões metropolitanas poderia garantir melhor qualidade de vida para milhares de pessoas que vivem nas grandes cidades brasileiras. O investimento feito em coleta e tratamento de esgotos é essencial para a recuperação, mas não é suficiente. A pesquisadora Mônica Porto, da Universidade de São Paulo, tem avaliado a qualidade das águas na região da grande de São Paulo e verificou que não basta impedir que os esgotos deixem de ser despejados nos mananciais. "A poluição gerada pela chuva e que escoa para o rio é um dos grandes agravantes da situação de nossos rios. É o que chamamos de poluição difusa", explica a professora que já foi presidente da Associação Brasileira de Recursos Hídricos. A poluição difusa deteriora a qualidade da água e pode prejudicar os mananciais próximos aos centros urbanos, dificultando o tratamento da água para o abastecimento das populações. Entre as principais fontes da chamada poluição difusa estão asfalto, restos de cimento e areia, combustível, óleo lubrificante, tinta e ferrugem, além de lixo não coletado e aqueles que são atirados nas ruas da cidade. Esses resíduos chegam aos rios urbanos trazidos pela chuva. Com a proximidade do verão, época marcada pelas tempestades e chuvas, esse tipo de poluição aumenta. O assunto será discutido no Simpósio "Água – Desenvolvimento Econômico e Socioambiental", em novembro.
Mais detalhes em www.abrh.org.br/xxsbrh

Registro de queimadas é 49% menor do que em 2012

O registro de focos de incêndio no Brasil diminuiu 49% de janeiro até setembro, em comparação com o mesmo período do ano passado. Apesar da redução de 28% em relação ao ano passado, Mato Grosso é onde houve o maior número de queimadas, com 8.838 ocorrências em 2013. O Tocantins é o segundo mais afetado, com 4.834 focos de incêndio este ano, com decréscimo de 38% em relação a 2012. Maranhão registra 4.227 pontos de queimada, 73% a menos que no ano passado, com 15.687 ocorrências. Estado tradicionalmente crítico em relação a queimadas, o Pará teve 3.210 focos de queimada, uma diminuição de 61% em relação aos 8.393 casos do mesmo período do ano passado. Os satélites do Inpe detectaram que em São Paulo, porém, houve crescimento de 19% no número de focos de incêndio este ano em relação a 2012, não somente pelo tempo mais seco como pelo aumento do uso do fogo nas áreas rurais para a colheita manual da cana-de-açúcar.

Resolver la contaminación de los ríos depende del cuidado de la contaminación difusa

Aguas de la lluvia en los grandes centros urbanos también contribuyen para la contaminación de las cuencas hidrográficas. La descontaminación de los ríos de las regiones metropolitanas podría garantizar mejor calidad de vida para millares de personas que viven en las grandes ciudades brasileñas. La inversión hecha en la recogida y tratamiento de desagües es esencial para la recuperación, pero no es suficiente. La investigadora Mónica Porto, de la Universidad de San Paulo, ha evaluado la calidad de las aguas en la región de la grande San Paulo y comprobó que no basta impedir que los desagües vayan para los manantiales. "La contaminación generada por la lluvia y que corre para el río es uno de los grandes agravantes de la situación de nuestros ríos. Es lo que llamamos de contaminación difusa", explica la profesora que ya fue presidente de la Asociación Brasileña de Recursos Hídricos. La contaminación difusa deteriora la calidad del agua y puede perjudicar los manantiales cercanos a los centros urbanos, dificultando el tratamiento del agua para el abastecimiento de la población. Entre las principales fuentes de la llamada contaminación difusa están el asfalto, restos de cemento y arena, combustible, óleo lubrificante, tinta y óxido, además de la basura tirada en las calles de la ciudad. Esos residuos llegan a los ríos urbanos a través de la lluvia. Con la llegada del verano, época marcada por las tempestades y lluvias, ese tipo de contaminación aumenta. El asunto será discutido en el Simposio "Agua; Desarrollo Económico y Socioambiental", en noviembre.
Más detalles en www.abrh.org.br/xxsbrh

Registro de quema es 49% menor que en 2012

El registro de focos de incendio en Brasil disminuyó 49% de enero hasta setiembre, comparando con el mismo período del año pasado. A pesar de del 28% menos en relación al año pasado, Mato Grosso es donde hubo más quemas, con 8.838 casos en 2013. Tocantins es el segundo más perjudicado, con 4.834 focos de incendio este año, con el 38% menos comparando con 2012. Maranhão registra 4.227 puntos de quema, 73% menos que el año pasado, con 15.687 casos. Estado tradicionalmente crítico con respecto a la quema, Pará tuvo 3.210 focos de quema, disminución de 61% con respecto a los 8.393 casos del mismo período del año pasado. Los satélites de Inpe detectaron que en San Paulo, sin embargo, hubo 19% más focos de incendio este año en relación a 2012, no solamente por el clima más seco como también por el aumento del uso del fuego en áreas rurales para la cosecha manual da caña de azúcar.

Catadores querem que municípios implantem coleta seletiva e negociem com cooperativas

A implantação de coleta de lixo seletiva nos municípios e a negociação das prefeituras diretamente com as cooperativas de catadores fizeram parte das prioridades debatidas na 1ª Conferência Livre de Meio Ambiente de Catadores e Catadoras de Materiais Recicláveis do Estado do Rio de Janeiro, em setembro. Com a vigência da Lei 12.305/2010, que institui a Política Nacional de Resíduos Sólidos, a partir do próximo ano ficam proibidos os lixões no país e todas as prefeituras terão de dar um fim adequado aos resíduos, por meio de centros de tratamento e da coleta seletiva. A coordenadora do Movimento Nacional dos Catadores no município do Rio, Claudete Costa, reivindica que os resíduos sejam destinados às cooperativas em vez de serem enviados às empresas de reciclagem. "O nosso principal objetivo é a implantação da coleta seletiva com a inclusão dos catadores. Ainda não ocorreu de fato a coleta com apoio do catador, que não está sendo o protagonista nesse processo. Já somos reconhecidos como profissão, mas nossa maior luta é que as prefeituras contratem as cooperativas como prestadoras de serviço", disse Claudete.

Eletrobras diz que estudos de Impacto Ambiental do Complexo Tapajós ficam prontos em dezembro

A Eletrobras confirmou que planeja entregar ao Instituto Brasileiro de Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama), em 15 de dezembro, os estudos de Impacto Ambiental (EIA) necessários à obtenção das licenças para construção das usinas hidrelétricas de São Luiz do Tapajós e de Jatobá, no Rio Tapajós, no oeste do Pará. Controlada pelo governo brasileiro, a Eletrobras coordena o chamado Grupo de Estudos do Tapajós, responsável pelas análises da viabilidade ambiental dos empreendimentos e de aproveitamento hidroelétrico do Rio Tapajós. Também fazem parte do grupo as companhias Eletronorte, GDF Suez, Cemig, Copel, Neoenergia, EDF, Endesa Brasil e Camargo Corrêa. O projeto inicial prevê que a Usina de São Luiz do Tapajós seja construída em Itaituba (PA) e que opere com uma potência instalada de 6.133 megawatts (MW). A Usina de Jatobá deverá ser instalada entre os municípios paraenses de Jacareacanga e Trairão, com 2.338 MW de potência.

Recolectores quieren que municipios implanten recogida selectiva y negocien con cooperativas

La implantación de la recolección de basura selectiva en los municipios y la negociación de las municipalidades directamente con las cooperativas de recolectores forman parte de las prioridades debatidas en la 1ª Conferencia Libre de Medio Ambiente de Recolectores de Materiales Reciclables del Estado de Río de Janeiro, en setiembre. Con la vigencia de la Ley 12.305/2010, que instituyó la Política Nacional de Residuos Sólidos, a partir del próximo año quedarán prohibidos los basurales en el país y todas las municipalidades tendrán que encontrar una solución para los residuos, por medio de centros de tratamiento y de recogida selectiva. La coordinadora del Movimiento Nacional de los Recolectores en el municpio de Río, Claudete Costa, reivindica que los residuos sean destinados a las cooperativas en vez de enviarlos a las empresas de reciclaje. "Nuestro principal objetivo es implantar la recolección selectiva, incluyendo también a los recolectores. Todavía no hubo de hecho la recolección con apoyo del recolector, que no es el protagonista en este proceso. Ya somos reconocidos como profesión, pero nuestra mayor lucha es que las municipalidades contraten a las cooperativas como prestadoras de servicio", dice Claudete.

Eletrobras dice que estudios de Impacto Ambiental del Complejo Tapajós están listos en diciembre

Eletrobras confirmó que planea entregarle al Instituto Brasileño de Medio Ambiente y de los Recursos Naturales Renovables (Ibama), el 15 de diciembre, los estudios de Impacto Ambiental (EIA) necesarios para obtener la licencia para construir las usinas hidroeléctricas de San Luiz de Tapajós y de Jatobá, en el Río Tapajós, al oeste del Pará. Controlada por el gobierno brasileño, Eletrobras coordina el llamado Grupo de Estudios de Tapajós, responsable por los análisis de la viabilidad ambiental de los emprendimientos y del aprovechamiento hidroeléctrico del Río Tapajós. También forman parte del grupo las compañías Eletronorte, GDF Suez, Cemig, Copel, Neoenergía, EDF, Endesa Brasil y Camargo Corréa. El proyecto inicial prevee que la Usina de San Luiz de Tapajós se construya en Itaituba (PA) y que opere con una potencia de 6.133 megawatts (MW). La Usina de Jatobá deberá ser instalada entre los municipios de Jacareacanga y Trairão,en el sur, con 2.338 MW de potencia.

INFORMATIVO Outubro / 13

febreci
Federação das Empresas Brasileiras de Remanufatura de Cartuchos de Impressoras

Veja abaixo as ações que a FEBRECI está implementando para valorizar todas as empresas que trabalham no mercado de remanufatura de cartuchos no Brasil. Venha fazer parte desta nova Realidade!

Item	Tipo de ação	Data p/ Concluir	Situação
1	**Transformação da ABRECI – Associação Brasileira dos Recondicionadores de Cartuchos para Impressoras em FEBRECI – Federação das Empresas Brasileiras de Remanufatura de Cartuchos de Impressoras.**	**25/01/13**	**CUMPRIDA**
2	Registro do Domínio na Internet da FEBRECI	**28/02/13**	**CUMPRIDA**
3	Notificar Extrajudicialmente a HP, Kalunga e Saraiva por infração a Lei de Resíduos Sólidos ao induzir o consumidor a não reutilizar o cartucho e enviá-lo diretamente para a reciclagem eliminando a etapa da reutilização.	**28/02/13**	**CUMPRIDA**
4	Requerer ao ***MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comercio Exterior*** redução da alíquota de importação dos insumos para remanufatura de 8% para 0%.	20/03/13	**CUMPRIDA**
5	Elaboração e Esboço do Novo Site da FEBRECI	30/04/13	**CUMPRIDA**
6	Elaborar e apresentar ao SEBRAE esboço selo de qualidade no nosso mercado	30/04/13	Em Andamento
7	Colocar no ar o novo site da FEBRECI	30/04/13	**CUMPRIDA**
8	**Impetrar Mandado de Segurança em face do MMA – Ministério do Meio Ambiente por indeferimento, de forma arbitraria e ilegal da participação do Mercado de Remanufatura no Acordo Setorial de Logistica Reversa.**	30/11/13	Em Andamento
9	**Protocolado Pedido de redução da alíquota de ICMS na Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo de 18% para 12% sobre insumos de reamanufatura.**	03/09/13	**CUMPRIDA**
10	Elaborar e enviar Ofícios para as comissões de licitações dos estados alertando sobre a obrigatoriedade legal de se aceitar cartuchos remanufaturados em suas licitações.	15/10/13	Em Andamento
11	Elaborar e enviar Ofícios para os Tribunais de Contas dos Estados, da união e dos Municípios alertando sobre a necessidade de que os mesmos emitam pareceres para que todos os entes públicos aceitem a oferta de cartuchos remanufaturados em suas licitações sob pena de desrespeito a Lei de Resíduos Sólidos.	15/10/13	Em Andamento
12	Criar área restrita no site para os associados a fim de que tenha acesso ao preenchimento e impressão de oficio p/ impugnação de licitações que não aceitem cartuchos remanufaturados.	15/10/13	**CUMPRIDA**
13	Notificar Extrajudicialmente grandes redes por infração a Lei de Resíduos Sólidos.	15/10/13	Em Andamento
14	**Implantar representantes da FEBRECI em todas as capitais.**	31/12/13	Em Andamento

Estamos implementando as Diretorias de representação em todas as capitais do Brasil. Se você já é um associado, faça parte desta Diretoria e se você ainda não é associado, associe-se e faça parte da FEBRECI! Envie um email para febreci@febreci.org.br ou ligue 011 3120.5626. " É Hora de carpir, plantar e regar, um dia as flores virão!"

Vida alheia Vida ajena

Essa história está rolando desde julho deste ano. Um jornal publicou que brasileiros podem ter sido espionados pela Agência de Segurança Nacional dos Estados Unidos. As piadas e charges feitas logo após mostram o presidente Barak Obama morrendo de rir do que pode ter visto nas seções de espionagem no Brasil. O que confirma a ideia generalizada dos próprios brasileiros de que não há muito que espionar e o que existe é passível de riso. Não sei se é bem assim, porque os americanos de bobos não têm nada. Entretanto, em mim, a notícia chamou a atenção pelo interesse na vida alheia. Não fui eu que edições atrás confessei um certo chateamento por meus amigos não compartilharem tudo comigo? É, eu me interesso pela vida alheia sim, e muito. Afinal, sou curiosa profissional. Já viram algum jornalista que não queira saber de tudo o que se passa (alguns metendo o bedelho onde não foram chamados)? E com isso acabam ou descobrindo verdadeiros furos de reportagem ou aborrecendo muito as pessoas ao seu redor. E reforça o mito que se deve ter muito cuidado com o que se fala a um jornalista. No meu caso, percebo uma certa discrição com relação aos assuntos que poderiam virar temas de crônicas. E se me deixam escutar, logo falam, olha, não vá fazer uma crônica disso! Mas a gente tem de se lembrar que as crônicas são ficção, apesar de, por origem, serem baseadas em fatos reais ou notícias. Nem sempre o que escuto dá uma crônica, graças a Deus. Porque senão, ia ficar completamente neurótica em me lembrar de todos os detalhes. Sem falar que reconheço que pode ser desagradável ver suas informações publicadas assim sem mais nem menos. Agora confesso, apesar de me interessar muito pela vida alheia (a ponto de prestar atenção em conversas desconhecidas), ultimamente tenho abdicado deste prazer. Sim, porque é um prazer ouvir conversas, imaginar histórias, pensar nas respostas. Dizem que o escritor Balzac fincava-se nas janelas de lares desconhecidos para ouvir as conversas e de lá tirar o enredo de seus muitos livros. Entretanto, como ia dizendo, não tenho mais prestado muita atenção na vida alheia não. Sabe porquê? Além do muito a fazer, tenho cá comigo tantas questões a resolver! Tantas análises (as auto), tantas dúvidas, tantas decisões, tantos consertos, que não sobra interesse pela vida alheia. Mas essa fase passa.

Esta historia está girando desde julio de este año. Un periódico publicó que brasileños pueden haber sido espionados por la Agencia de Seguridad Nacional de EE.UU. Los chistes y dibujos hechos enseguida mostraron al presidente Barak Obama a las carcajadas por lo que puede haber visto en las secciones de espionaje en Brasil. Lo que confirma la idea generalizada de los propios brasileños de que no hay mucho para espionar y lo que existe es para reírse. No sé si es así, porque los norteamericanos de bobos no tienen nada. Sin embargo, a mí me llamó la atención la noticia por el interés en la vida ajena. ¿No fui yo quien en ediciones anteriores confesó una cierta tristeza porque mis amigos no compartían todo conmigo? Sí, a mí me interesa la vida ajena, sí, y mucho. Al final, soy curiosa profesional. Conocen a algún periodista que no quiera saber de todo lo que pasa (algunos metiendo el dedo donde no fue llamado) Y así descubren verdaderos agujeros de reportaje o molestando mucho a las personas alrededor. Y refuerza el mito de que se debe tener mucho cuidado con lo que se le dice a un periodista. En mí caso, percibo discreción con respecto a los asuntos que podrían ser temas de crónicas. Y si me dejan escuchar, enseguida me dicen, mira, no vas a hacer una crónica de eso, eh. Pero la gente tiene que acordarse que las crónicas son ficción, a pesar de que por origen, se basan en hechos reales o noticias. No siempre lo que escucho es bueno para una crónica, gracias a Dios. Porque sino, iba a quedarme completamente neurótica para recordar todos los detalles. Sin hablar que yo reconozco que puede ser desagradable ver sus informaciones publicadas así sin más ni menos. Ahora yo confieso que, a pesar de que me interesa mucho la vida ajena (al punto de prestar atención a las conversaciones de extraños), últimamente he abdicado de este placer. Sí, porque es un placer oír conversaciones, imaginarse historias, pensar en las respuestas. Dicen que el escritor Balzac se hincaba en las ventanas de hogares desconocidos para oír las conversaciones y de allí conseguir el asunto de sus muchos libros. Sin embargo, como iba diciendo, no he prestado mucha atención a la vida ajena. ¿Saben porqué? Además de tanto para hacer, tengo tantas cuestiones para resolver. Tantos análisis (los auto), tantas dudas, tantas decisiones, tantos arreglos, que no me he interesado por la vida ajena. Pero esta fase pasa.

Por Cecilia Borges (cecilia@reciclamais.com)

curtas cortas

ONDATA LANÇA MPS INFINITY
ONDATA PRESENTA MPS INFINITY

A empresa apresenta ao mercado de outsourcing de impressão o software MPS Infinity, com um diferente formato de comercialização. Trata-se da oferta aos parceiros de um plano mensal que contempla um número maior de licenças, para que possam trabalhar os seus contratos e propostas de forma ágil e competitiva, aumentando o volume de negócios e consequentemente, sua rentabilidade. Desta maneira, independentemente do volume de impressão, impressoras e computadores, o parceiro utiliza apenas uma licença por cliente instalado, desde que o ambiente deste cliente possua apenas um banco de dados. O objetivo da Ondata é disseminar o software no mercado nacional por um preço justo, para que os parceiros tenham vantagens competitivas em suas propostas comerciais e possam atender empresas de diferentes portes, desde as pequenas até as grandes. Entre as vantagens, a Ondata salienta: fidelização de clientes e blindagem de contratos atuais; sublocação do software com lucratividade; e maior potencial para fechamento de novos contratos.

La empresa presenta en el mercado de outsourcing de impresión el software MPS Infinity, con diferente formato para comercio. Se trata de la oferta para los compañeros de un plan mensual que contempla más cantidad de licencias, para que puedan trabajar sus contratos y propuestas de forma ágil y competitiva, aumentando los negocios y como consecuencia, su renta. De esta manera, independientemente de la cantidad de impresión, impresoras y computadoras, el compañero utiliza apenas una licencia por cliente instalado, desde que el ambiente de este cliente tenga apenas un banco de datos. El objetivo de Ondata es diseminar el software en el mercado nacional por un precio justo, para que los compañeros tengan ventajas competitivas en sus propuestas comerciales y puedan atender empresas de diferentes portes, desde las pequeñas hasta las grandes. Entre las ventajas, la Ondata resalta: fidelización de clientes y garantía para contratos actuales; subarrendar el software con ganancia; y mayor potencial para hacer nuevos contratos.

TAMA
DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA
PAPEL FOTO : INK-JET / LASER
100 /108 /130 /180 /230 /260G (A6 A4 A3)
MATTE /GLOSSY/ ADESIVO/
TRANSFER /DUPLA –FACE
Toner Laser
Compativel
100 % novos
Bulk-Ink e Recarregável
HP / EPSON / BROTHER
Tinta Corante / Pigmentada / Sublimática
HP / EPSON / CANON / BROTHER
Reservatório /Tanque
95 mls / 300 mls / 500 mls (Caixa Quadrada)
MSN : vendastama@hotmail.com
E-mail : vendastama@hotmail.com / tama@netpoint.com.br
Tel 11 2914-7373 / 2069-9650 (fax)

febreci
Federação das Empresas Brasileiras de Remanufatura de Cartuchos de Impressoras
Esteja junto...
agenciamarchi.com
...de quem se preocupa com a sua empresa!
Precisamos de você, para que o nosso trabalho continue acontecendo!
Junte-se a nós!
acesse:
www.febreci.org.br

curtas cortas

MITSUBISHI IMAGING IMPLANTA ESTOQUE DE APOIO
MITSUBISHI IMAGING IMPLANTA ESTOCK DE APOYO

Com o objetivo de apoiar a TWU, distribuidor da Mitsubishi e também a outros parceiros no Brasil, a companhia adotou o estoque local, em um armazém alfandegado. A medida significa que a empresa projeta um bom crescimento para os próximos anos. O armazém alfandegado é um local onde a mercadoria fica estocada em um país, neste caso o Brasil, mas ainda pertence ao país de origem. Embora esteja no Brasil, ainda é necessário um processo de importação para liberar a mercadoria. A vantagem para o cliente é que a mercadoria estará muito mais próxima, evitando possíveis faltas no mercado. Além disso, não haverá o custo de frete internacional, o que vai ajuda os clientes a serem mais competitivos.

Con el objetivo de apoyar a TWU, distribuidor de Mitsubishi y también a otros compañeros en Brasil, la compañía adoptó el estock local, en un depósito aduanero. La medida significa que la empresa proyecta un buen crecimiento para los próximos años. El almacén aduanero es un local donde la mercadería queda en estock en un país, en este caso Brasil, pero que todavía pertence al país de origen. Aunque esté en Brasil, todavía es necesario un proceso de importación para liberar la mercadería. La ventaja para el cliente es que la mercadería está mucho más cerca, sin riesgo de que falte en el mercado. Además, no habrá el costo de flete internacional, lo que ayuda a los clientes a ser más competitivos.

NOVA IMPRESSORA DA CANON APRESENTA NÚMEROS IMPRESSIONANTES
NUEVA IMPRESORA DE CANON PRESENTA NÚMEROS IMPRESIONANTES

A novidade se chama Océ ColorWave 900, impressora capaz de criar 3,4 bilhões de pingos de tinta por segundo — e isso quer dizer que ela pode criar uma imagem do tamanho da Torre da Liberdade, em Nova York, em cerca de meia hora. Além disso, ela também consegue imprimir mais de 3,2 mil metros quadrados a cada hora, o que é uma taxa excelente. A largura máxima de papel que pode ser utilizado é de 42 polegadas — um pouco mais de um metro. No entanto, a máquina é capaz de trabalhar continuamente com um rolo de papel de até 198 metros e também tem recursos para recortar as folhas sempre que impressões em tamanhos reduzidos forem necessárias.

Fonte: Fareastgizmos, Gizmodo
Leia mais em:http://www.tecmundo.com.br/canon/43062-nova-impressora-da-canon-apresenta-numeros-impressionantes.htm#ixzz2dOABi0VW

La novedad se llama Océ ColorWave 900, impresora capaz de producir 3,4 billones de gotas de tinta por segundo; eso quiere decir que puede crear una imagen en media hora del tamaño de la Torre de la Libertad, en Nueva York. Además, también consigue imprimir más de 3,2 mil m² por hora, excelente. El ancho máximo de papel que se puede utilizar es de 42 pulgadas, un poco más de un metro. Sin embargo, la máquina trabaja constantemente con un rollo de papel de 198 metros y también tiene recursos para recortar las hojas cuando es necesario imprimir en tamaños reducidos.

Fuente: Fareastgizmos, Gizmodo
Lea más en: http://www.tecmundo.com.br/canon/43062-nova-impressora-da-canon-apresenta-numeros-impressionantes.htm#ixzz2dOABi0VW

Anuncie na
Anuncie en
Advertise in

reciclamais

Para anunciar ligue:
55 (11) 3814-0227
e-mail: reciclamais@reciclamais.com
ou acesse o site
www.reciclamais.com
e faça sua opção.

Para anunciar llamar a:
55 (11) 3814-0227
e-mail: reciclamais@reciclamais.com
o a través de nuestro sítio
www.reciclamais.com y elija.

To advertise call:
55 (11) 3814-0227
e-mail: reciclamais@reciclamais.com
or visit our site www.reciclamais.com
and choose the size your advertisement.

agenda

Mande informações sobre o seu evento para reciclamais@reciclamais.com

NO BRASIL

18 out	**Curso de Remanufatura de Cartucho de Toner Monocromático**	Plataforma - Belo Horizonte - MG	www.plataformacomercial.com.br
19 out	**Curso de Remanufatura de Cartucho de Toner Colorido**	Plataforma - Belo Horizonte - MG	www.plataformacomercial.com.br
19 out	**Liderança para Empresários do Mercado de Cartuchos**	Lucas Chiminazzo Consultoria - SP	www.lucaschiminazzo.com.br
26 out	**Mídias Sociais para o Mercado de Suprimento de Impressoras**	Lucas Chiminazzo Consultoria - SP	www.lucaschiminazzo.com.br
20 nov	**Curso de Outsourcing de Impressão Colorida**	Plataforma - Belo Horizonte - MG	www.plataformacomercial.com.br
21 nov	**Curso de Remanufatura de Cartucho Jato de Tinta**	Plataforma - Belo Horizonte - MG	www.plataformacomercial.com.br
22 nov	**Curso de Remanufatura de Cartucho de Toner Monocromático**	Plataforma - Belo Horizonte - MG	www.plataformacomercial.com.br
23 nov	**Curso de Remanufatura de Cartucho de Toner Colorido**	Plataforma - Belo Horizonte - MG	www.plataformacomercial.com.br
25 nov	**Curso de Recarga e Remanufatura de Toner PB e Color**	Tecnoponta - São Paulo - SP	T: 55 (11) 2678-7000
28 nov	**Curso de Recarga e Reciclagem de Cartucho de Jato de Tinta**	Tecnoponta - São Paulo - SP	T: 55 (11) 2678-7000

NO MUNDO

16 - 19 out 2013	**Remax Asia Expo 2013**	Zhuhai - China	www.irecyclingtimes.com
10 - 12 dez 2013	**Business Imaging Expo**	Las Vegas - NV - USA	www.businessimagingexpo.com
9-11 junho 2014	**Reciclamais South American Expo 2014**	**São Paulo - SP - Brasil**	**www.reciclamais.com**

CARTTEC
Cartuchos jato de tinta e Toners vazios
em ótima qualidade e conservação.
FAÇA SUA COTAÇÃO. DESPACHAMOS PARA TODO BRASIL.
carttec@terra.com.br
11 99971-3439 / 11 7765-6975 / ID 121* 16814
Skype: fernando.alves.1

SAMSUNG, NOVA LINHA DE IMPRESSORAS
SAMSUNG, NUEVA LÍNEA DE IMPRESORAS

A Samsung anunciou, no começo de agosto, sua nova linha de impressoras voltadas para o uso doméstico e profissional. Ao todo, são oito equipamentos que já começam a ser distribuídos em lojas varejistas. Todos contam com as funções "Eco Printing" e "Easy Eco Driver", comprometidos com impressão sustentável e redução do consumo de energia.

Impressão monocromática e econômica
Imprimindo até 28 páginas por minuto, a Xpress 2825ND é uma impressora a laser monocromática dotada de um processador Cortex A5 de 600 MHz e 128 MB de memória. O equipamento tem resolução de 4800x600 dpi e possui uma bandeja capaz de lidar com mídias de até 220 g/m². O preço sugerido para o consumidor final é de R$ 599.
Uma versão mais elaborada deste modelo é a ProXpress M3325ND, que possui capacidade de 33 PPM e conta com função duplex (impressão de frente e verso ao mesmo tempo). A resolução deste equipamento também é maior – são 1200x1200 dpi efetivos. Ele deve chegar às lojas custando pelo menos R$ 799.
O line-up de impressoras que trabalham em preto e branco termina com a ProXpress M4020ND, que pode fazer até 42 impressões por minuto. As suas configurações de resolução e processamento, contudo, seguem iguais às dos modelos anteriores.

Soluções avançadas
A Samsung também apresentou três novas multifuncionais que acompanham os modelos acima. As ProXpress M2875FD, M3375FD e a M4070FR são todas monocromáticas, equipadas com um processador Cortex A5 e com capacidade para trabalhar com 28, 33 e 40 páginas por minuto. Os preços sugeridos dos dois primeiros modelos são de respectivamente R$ 1.049 e R$ 1.579 – o último equipamento também não possui valor para o varejo, visto que é um produto para o mercado profissional.

Impressão e gerenciamento com dispositivos móveis
Todos esses modelos da nova linha de impressoras e multifuncionais são compatíveis com a tecnologia Samsung MobilePrint, que se baseia no controle de seu equipamento através de um dispositivo móvel equipado com Android e iOS. Por intermédio de um aplicativo totalmente gratuito, você pode imprimir imagens do seu celular ou escanear páginas e guardar os arquivos digitalizados no smartphone. Além disso, a companhia também oferece a solução SyncThru Admin 6 para clientes do mercado corporativo. Com a possibilidade de ser embarcado em tablets e notebooks, esse software atua como uma verdadeira central de gerenciamento de todas as impressoras e multifuncionais existentes em um ambiente profissional. Além de operá-las remotamente, o programa possibilita que o administrador dos equipamentos crie alarmes inteligentes (indicando quando um toner precisa ser trocado, por exemplo).

• *Fonte: http://www.tecmundo.com.br/samsung/42942-samsung-anuncia-oficialmente-sua-nova-linha-de-impressoras.htm#ixzz2bP2tUYOj*

Samsung anunció, al comienzo de agosto, su nueva línea de impresoras para uso doméstico y profesional. En total, son ocho equipamientos que ya empiezan a ser distribuidos en los negocios minoristas. Todos con las funciones "Eco Printing" y "Easy Eco Driver", comprometidos con impresión sostenible y disminución de consumo de energía.

Impresión monocromática y económica
Imprime hasta 28 páginas por minuto, Xpress 2825ND es una impresora a láser monocromática dotada de un procesador Cortex A5 de 600 MHz y 128 MB de memoria. El equipamiento tiene resolución de 4800x600 dpi y tiene una bandeja que trabaja con medios de comunicación 220 g/m². El precio sugerido para el consumidor es R$ 599.
Una versión más elaborada de este modelo es ProXpress M3325ND, que tiene capacidade de 33 PPM y cuenta con función duplex (impresión de dupla cara al mismo tiempo). La resolución de este equipamiento también es mayor – son 1200x1200 dpi efectivos. Va a costar por lo menos R$ 799.
El line-up de impresoras que trabajan en blanco y negro termina con la ProXpress M4020ND, que puede hacer hasta 42 impresiones por minuto. Sus configuraciones de resolución y procesamiento, sin embargo, siguen iguales a los modelos anteriores.

Soluciones avanzadas
Samsung también presentó tres multifuncionales que acompañan los modelos de arriba. Las ProXpress M2875FD, M3375FD y la M4070FR son todas monocromáticas, equipadas con un procesador Cortex A5 y con capacidad para trabajar con 28, 33 y 40 páginas por minuto. Los precios sugeridos de los dos primeros modelos son R$ 1.049 y R$ 1.579 respectivamente, el último equipamiento tampoco tiene precio para minorista, ya que es un producto para el mercado profesional.

Impresión y administración con dispositivos móviles
Todos esos modelos de la nueva línea de impresoras y multifuncionales son compatibles con la tecnología Samsung MobilePrint, que se basa en el control de su equipamiento a través de un dispositivo móvil equipado con Android e iOS. Por intermedio de un aplicativo completamente gratuito, usted puede imprimir imágenes de su celular o escanear páginas y guardar los archivos digitalizados en smartphone. Además, la compañía también ofrece la solución SyncThru Admin 6 para clientes del mercado corporativo. Con la posibilidad de adicionarlo en tablet y notebook, ese software es como una verdadera central de administración de todas las impresoras y multifuncionales existentes en un ambiente profesional. Además de operación con remoto, el programa posibilita que el administrador de los equipamientos invente alarmas inteligentes (para indicar cuando es necesario cambiar un toner, por ejemplo).

• *Fuente: http://www.tecmundo.com.br/samsung/42942-samsung-anuncia-oficialmente-sua-nova-linha-de-impressoras.htm#ixzz2bP2tUYOj*

APEXMIC

www.apexmic.com.br
11 3872-4433

Lançamento APEXMIC

Chip Apex LEXMARK®	
Série	Capacidade
T650/T652/654/656	25K
E360 / E460	9K
E260 / E360 / E460	3,5K

Chip Apex OKIDATA®	
Série	Capacidade
MB471/MB491	12K
B431/MB491	12K
B431/MB491	10K
B431/MB491	7K

A2

B

D

E1

E2

E3

F

H

J3

K

L

O

P12

P21

SISTEMA Unismart™ DE RESET

Conheça os Novos planos do sistema Unismart

Consulte!!

Apex Electronics Co. Ltd. holds the right of using the specifically-designed artistic logos and trademarks "A", "APEXMIC" and "Unismart". Other logos or names here are commercial or registered trademarks of corresponding companies.

Visite-nos no facebook
www.facebook.com/apexmic

Sem facebook? Acesse o vídeo aqui:
http://goo.gl/WN7GF

APEX MICROELETRONICS - BRASIL
11 3522-4433 / 3872-4433 www.apexmic.com.br

APEXMIC

Fizemos a nossa lição de casa

TONER ALTAMENTE EFICIENTE | LIVRE DE PROBLEMAS DE MISTURA | CILINDRO COM CICLO COMPLETO

Seja o primeiro da classe usando nossa solução de sistema com tudo que você precisa para que seus cartuchos Kyocera® sejam remanufaturados com sucesso.

Static Control®
www.scc-inc.com

Static Control SÓ vai vender para remanufaturadores de cartuchos originais.
Nós não vamos vender para os fabricantes/clonadores
de compatíveis novos de tinta e laser.

© Static Control Components, Inc. Todos os direitos reservados. O SCC e Odyssey são marcas registradas da Static Control Components, Inc.
Todas as outras marcas ou nomes de produtos são marcas comerciais ou marcas registradas de suas respectivas empresas.